



Organización  
Internacional  
del Trabajo



Enterprise  
Formalization

# ► Formalización de empresas: Una Introducción

Nota temática 1/2021





## ► Formalización de empresas: Una Introducción

---

Esta nota informativa es una introducción a una serie de notas sobre la formalización de empresas, que analizan los costos y beneficios de la transición a la economía formal desde el punto de vista de la empresa, y ofrecen una visión general de algunas de las medidas que pueden adoptarse para apoyar en la formalización. Esta introducción ofrece una definición de lo que son las empresas informales, examina los diferentes tipos de empresas informales y explora algunos de los principales factores más significativos que impulsan a ser o seguir siendo informales. La nota también explica por qué es importante para los países facilitar la formalización de las empresas, cómo la formalización contribuye al trabajo decente y qué tipos de estrategias pueden ser eficaces.

Otras notas de esta serie analizan un subconjunto de costos y beneficios para las empresas en la transición hacia la economía formal, incluyendo los costos de entrada y de cumplimiento (Nota Temática No. 2/2021), y los impuestos y las contribuciones a la seguridad social (Nota Temática No. 3/2021). Cada nota ilustra la forma en la que las estrategias para la formalización de empresas pueden alterar los costos y beneficios (percibidos) de las empresas informales, alentando así a los empresarios a formalizarse. Las notas también brindan recomendaciones a los gobiernos y a los interlocutores sociales sobre cómo contribuir a la formalización.

### **Agradecimientos**

Este informe temático fue preparado por la Unidad de Pequeñas y Medianas Empresas de la OIT. Los autores desean para agradecer a Quynh Anh Nguyen, Kareem Bayo, Christina Behrendt, Florence Bonnet, Severine Deboos, Jens Dyring Christensen, Annie van Klaveren, José Laporte, Philippe Marcadent, Virginia Rose Losada, Miguel Solana y José Luis Viveros por sus valiosos aportes y retroalimentación. También agradecieron a Chandni Lanfranchi por la relectura de este documento.

## ¿Qué son las empresas informales y por qué nos preocupamos por ellas?

**Las definiciones de la informalidad han evolucionado con el tiempo.** El término informalidad fue acuñado a principios del decenio de 1970, a raíz de la labor del antropólogo Keith Hart sobre “las oportunidades de ingresos informales y el empleo urbano en Ghana”. Hart observó que los pobres de las zonas urbanas de Accra no estaban *desempleados*, como creían algunos profesionales del desarrollo, sino que *“definitivamente trabajaban”*, aunque *“de manera informal, para obtener rendimientos erráticos y generalmente bajos”* (Hart, 2008). Se necesitaba un nuevo término para describir ese trabajo, que es distinto de las relaciones contractuales altamente reguladas entre las entidades legalmente constituidas y sus empleados.

**La Resolución relativa a las estadísticas de empleo en el sector informal<sup>1</sup> clasifica a las empresas informales según su grado de cumplimiento con los requisitos de registro y conservación de registros legales.** Las normas internacionales aprobadas en la 15ª Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo definen al sector informal como constituido por las empresas dedicadas a la producción de bienes o servicios con el objetivo primario de generar empleo e ingresos para los individuos involucrados. El sector informal es un subconjunto de empresas que no están constituidas como entidades jurídicas independientes de sus propietarios (OIT, 1993). A pesar de la existencia de estos criterios estadísticos, los gobiernos pueden adoptar diferentes metodologías para medir la informalidad, lo que puede dificultar la comparación de estimaciones entre diferentes países.

**Actualmente, el término *economía informal* ha pasado a representar las actividades económicas que tienen lugar fuera del**

**alcance del Estado.** La Conferencia General de la Organización Internacional del Trabajo aprobó en 2015 la Recomendación 204 sobre la transición de la economía informal a la economía formal (en adelante, la R204 de la OIT). Se refiere a la economía informal de la siguiente manera:

“A los efectos de la presente Recomendación, la expresión “economía informal” a) hace referencia a todas las actividades económicas desarrolladas por los trabajadores y las unidades económicas que — en la legislación o en la práctica — están insuficientemente cubiertas por sistemas formales o no lo están en absoluto, y b) no abarca las actividades ilícitas...”<sup>2</sup>

En algunos casos, los actores informales no cumplen las leyes y reglamentos que deben cumplir las empresas y los trabajadores formales, incluidas las leyes laborales y de seguridad social, los reglamentos sanitarios y ambientales y las obligaciones fiscales. En otros casos, no están cubiertos por esas leyes y reglamentos, lo que limita no sólo sus obligaciones sino también su protección.

La Recomendación 204 proporciona a los Miembros orientaciones para:

- a) facilitar la transición de los trabajadores y las unidades económicas desde la economía informal a la economía formal, respetando los derechos fundamentales de los trabajadores y garantizando oportunidades de seguridad de los ingresos, medios de sustento y emprendimiento;
- b) promover la creación, preservación y sostenibilidad de empresas y de empleos decentes

1 La resolución fue adoptada por la decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (enero de 1993); la decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo. Véase: [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---stat/documents/normativeinstrument/wcms\\_087484.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---stat/documents/normativeinstrument/wcms_087484.pdf)

2 El concepto de informalidad *no* se aplica a las actividades ilícitas, en particular a la prestación de servicios o a la producción, venta, posesión o utilización de bienes prohibidos por la ley, incluidos la producción y el tráfico ilícitos de drogas, la fabricación y el tráfico ilícitos de armas de fuego, la trata de personas y el blanqueo de dinero, tal como se definen en los tratados internacionales pertinentes.

en la economía formal, así como la coherencia de las políticas macroeconómicas, de empleo, de protección social y otras políticas sociales, y

- c) prevenir la informalización de los empleos de la economía formal.

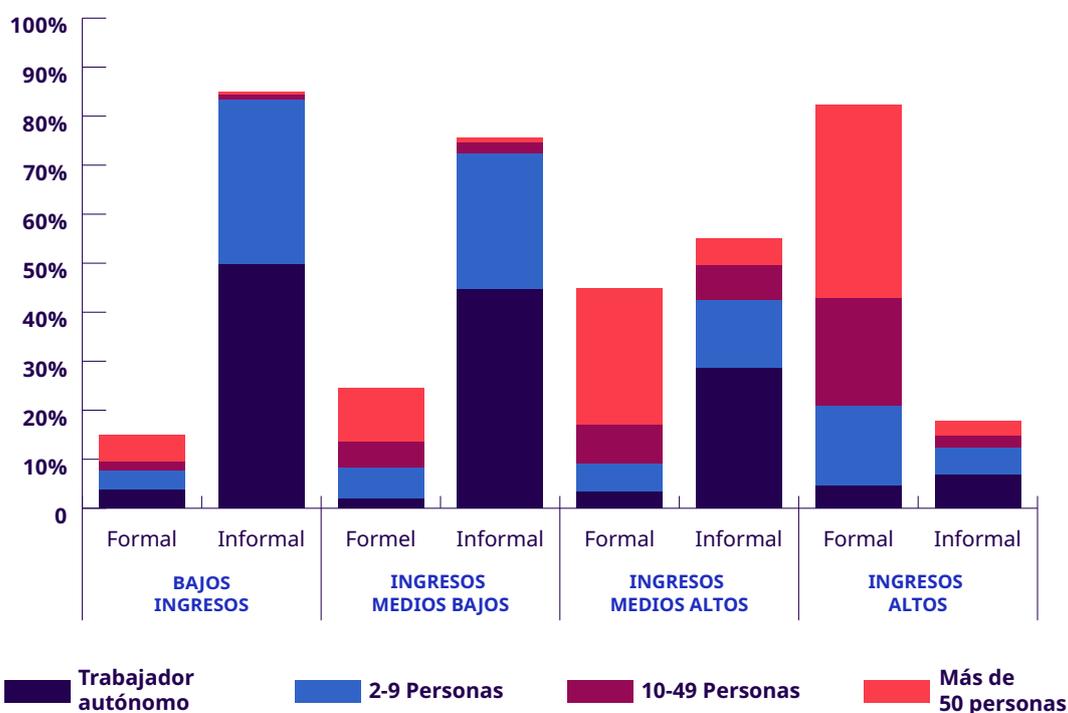
En este contexto, el término **“unidades económicas”** se refiere:

- a) las unidades que emplean mano de obra contratada;
- b) las unidades que son propiedad de individuos que trabajan por cuenta propia, ya sea solos o con la ayuda de trabajadores familiares auxiliares; y
- c) cooperativas y unidades de economía social y solidaria.

Esta nota se refiere a las *unidades económicas*, incluidos los trabajadores por cuenta propia sin empleados, como *empresas*. Las *empresas formales* son las que producen bienes o servicios (al menos parcialmente) para su venta o trueque, son registradas en instituciones nacionales pertinentes (incluidas las autoridades de seguridad social y fiscales) y/o mantienen un conjunto de cuentas exigidas por la ley. En cambio, las empresas que no llevan cuentas formales y no están registradas a nivel nacional se consideran *informales*.

**Se aplican dos conceptos para describir las diferentes incidencias de la informalidad.** El empleo informal es un concepto más amplio que incluye no sólo el empleo en el sector informal sino también el empleo informal en el sector formal o en los domicilios. Mientras que el *sector informal* se define según las características de las empresas en las que se desarrolla la actividad económica, el *empleo informal* se refiere a la naturaleza de la relación laboral (OIT, 2019a).

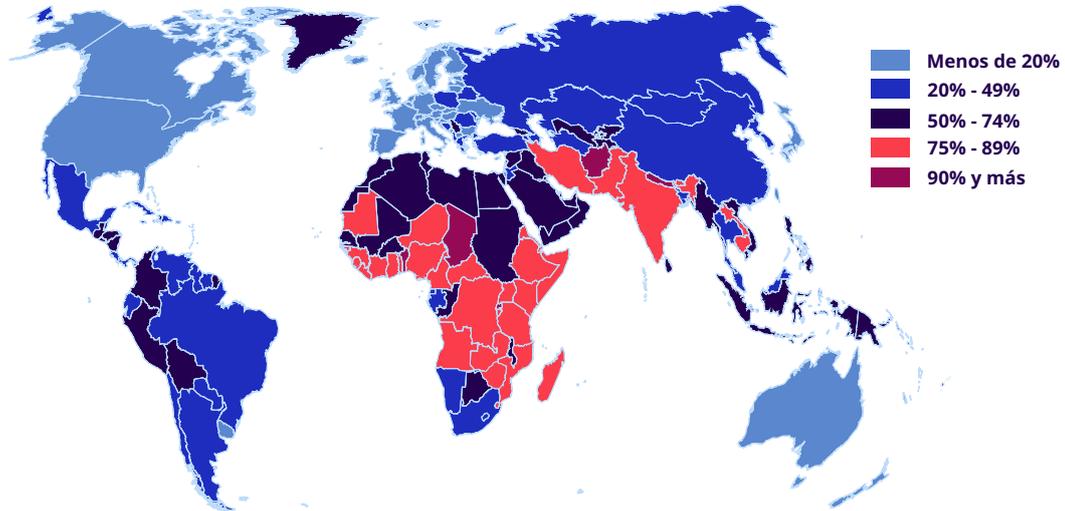
► **Gráfico 1: Distribución del empleo por sector (formal frente a informal) y tamaño de la unidad económica, en los grupos de ingresos de los países (%)**



Fuente: OIT, 2018b; OIT, 2019a

En el gráfico, el término “trabajador autónomo” se refiere a trabajadores autónomos sin asalariados.

► Gráfico 2: Empleo en unidades económicas del sector informal (como porcentaje del empleo total)



Fuente: Cálculos de la OIT basados en las encuestas nacionales sobre la fuerza de trabajo o en encuestas nacionales similares sobre los hogares (2016)

**La mayor parte de la población mundial trabaja en la economía informal, especialmente en las regiones en vías de desarrollo.** La OIT estima<sup>3</sup> que dos mil millones de personas (a partir de los quince años) trabajan en el sector informal, lo que representa el 61,2 por ciento del empleo mundial. Los trabajadores pueden agruparse en diferentes categorías, como empleados, trabajadores independientes, trabajadores familiares auxiliares y contratistas dependientes. Los trabajadores independientes sin empleados (también llamados *trabajadores por cuenta propia*), constituyen el 45 por ciento del empleo informal, mientras que los empleados informales en empresas formales o informales o en hogares, constituyen el 36 por ciento del empleo informal. El segmento restante está conformado por trabajadores familiares auxiliares (16 por ciento) y empleadores (3 por ciento).

**Ocho de cada diez (81 por ciento) de las unidades económicas del mundo son informales,** y la mayoría de los empleados informales están

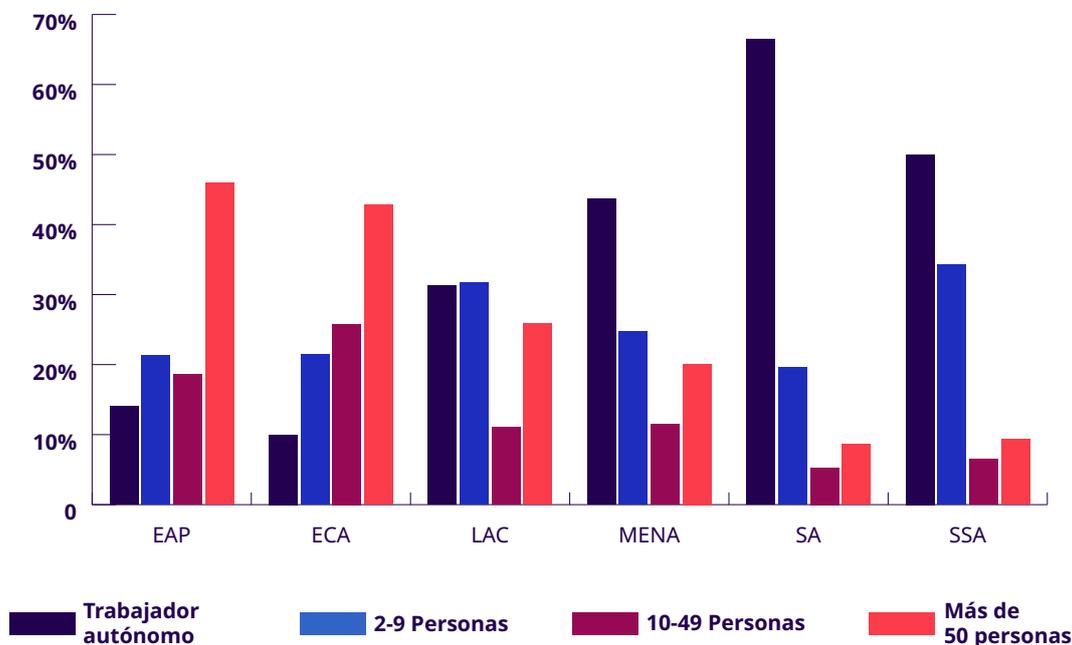
empleados por empresas informales. Estas empresas informales tienden a ser, en su mayor parte, pequeñas unidades económicas: microempresas (incluidos los trabajadores por cuenta propia) y pequeñas empresas (véase el **Gráfico 1** y OIT 2018b).

**La proporción de empleo del sector informal está correlacionada con el nivel de ingresos en los países,** que van desde el 85 por ciento en los países de bajos ingresos hasta el 18 por ciento en los países de altos ingresos. La categoría de países de altos ingresos es la única categoría donde el empleo en el sector formal es superior al empleo en el sector informal (ver **Gráfico 2** y OIT 2019a). Estos datos revelan que una gran parte de la población mundial depende del empleo informal para su subsistencia.

**A nivel mundial, la informalidad es más prominente entre los hombres que entre las mujeres, aunque existen diferencias regionales.** En los Estados Árabes y en Asia y el Pacífico, la

3 OIT, 2018b.

► Gráfico 3: Porcentaje de empleo de los trabajadores por cuenta propia y de las diferentes clases de tamaño de las empresas, por región (%)



Fuente: Cálculos de la OIT, 2019a

Nota: EAP = Asia Oriental y el Pacífico; ECA = Europa y Asia Central; LAC = América Latina y el Caribe; MENA = Oriente Medio y África del Norte; SA = Asia del Sur; SSA = África subsahariana.

El término "autónomo" se refiere aquí a los trabajadores independientes sin empleados.

proporción de hombres que trabajan en el sector informal (incluida la agricultura) es mayor que la de las mujeres (70,2 por ciento de hombres en comparación con el 61,8 por ciento de mujeres en los Estados Árabes; 70,5 por ciento de hombres en comparación con el 64,1 por ciento de mujeres en Asia y el Pacífico). En África, la proporción de mujeres que se desempeñan en empleos informales supera a la de los hombres (89,7 por ciento de mujeres en comparación con 82,7 por ciento de hombres). Sin embargo, en todas las regiones, las mujeres en empleo informal se encuentran con mayor frecuencia en las situaciones más vulnerables (OIT, 2018b).

**La formalización de empresas puede crear las condiciones necesarias para la formalización de puestos de trabajo en estas empresas. También puede garantizar una competencia más justa entre las empresas, aumentar los ingresos públicos y contribuir al crecimiento económico nacional y a la cohesión social.** Por

consiguiente, es necesario dedicar atención a las políticas que apoyan la transición a la formalidad, y la formalización es un medio para lograr objetivos sociales más amplios.

**Es fundamental comprender la naturaleza diversa de las empresas informales, los factores que impulsan la informalidad y el razonamiento detrás las decisiones individuales que toman los empresarios cuando optan por crear una empresa formal o informal.** Las empresas existen a lo largo de un continuum, desde las que son totalmente formales, están cubiertas por leyes y reglamentos nacionales y/o cumplen los requisitos legales establecidos por los gobiernos, hasta las que están totalmente fuera del alcance de las autoridades, y muchas de ellas se encuentran en algún punto intermedio. Por ejemplo, una empresa puede estar inscrita en el registro nacional de empresas, pero no estar registrada para efectos fiscales; la misma empresa puede tener contratos de trabajo formales con algunos

de sus trabajadores y hacer contribuciones a la seguridad social, mientras que mantiene a otros trabajadores (o una parte de las horas de trabajo de sus empleados formales) fuera del registro oficial.

**En un contexto económico e institucional determinado, el grado en que una empresa puede formalizarse depende de diversos aspectos**, como el tamaño de la empresa, su productividad, los costos operativos asociados con el sector formal, el costo de registrar una empresa, la capacidad y las decisiones del propietario de la empresa, así como de características personales como la edad, experiencia, el nivel de ingresos y de educación, el sector y la ubicación del lugar de trabajo. Los *"empresarios por supervivencia"* (*Survivalist entrepreneurs*), por ejemplo, tienen conocimientos y competencias limitadas para dirigir una empresa, apenas generan ingresos suficientes para llegar a fin de mes y dependen de sus actividades para mantenerse a sí mismos y a sus familias. Dado que el cumplimiento de la reglamentación entraña por lo menos *algunos* costos monetarios y/o no monetarios, la formalidad tiende a estar fuera del alcance de los empresarios supervivientes. En contrapartida, los *"empresarios por oportunidad"* (*Opportunity entrepreneurs*) tienen las competencias y aptitudes necesarias para dirigir una empresa rentable.

**Las diferencias entre las empresas formales e informales - y entre los diferentes tipos de "empresarios por oportunidad", los trabajadores por cuenta propia y las micro y pequeñas empresas - están estrechamente relacionadas con la productividad.** Las empresas informales son, por término medio, mucho menos productivas que sus contrapartes formales, tienen márgenes más reducidos, tienden a operar en mercados saturados y a menudo son incapaces de absorber los importantes costos de conformidad. La baja productividad no es sólo un factor que impulsa la informalidad. También puede ser *consecuencia* de la situación de informalidad de las empresas. Por consiguiente, el aumento de la productividad es un aspecto importante de una estrategia de formalización de empresas.

**Adicionalmente, son impulsores considerables de la informalidad las cuestiones macroeconómicas estructurales que van más allá del ámbito de las unidades económicas individuales.** Cabe pensar en cuestiones como las pautas de crecimiento y la composición general de la economía, la insuficiencia del marco jurídico y regulatorio, la falta de transparencia y de confianza entre las instituciones administrativas y la sociedad. Por lo tanto, es importante contextualizar las causas y los impulsores de la informalidad desde una perspectiva transversal en la que la formalización representa un componente importante.

### ¿Por qué es importante la formalización de las empresas?

**Las estrategias de formalización de empresas pueden contribuir de manera sustancial a la consecución de la Agenda de Trabajo Decente<sup>4</sup> y el alcance de los Objetivos de Desarrollo Sostenible.** La economía informal es una fuente muy importante de subsistencia para una proporción considerable de la población mundial. Sin embargo, una gran mayoría de la fuerza de trabajo mundial se expone a significativas brechas en materia de trabajo decente. Estos trabajadores no pueden contar con el acceso a la atención de la salud y al menos con un nivel básico mínimo de los ingresos y, por lo tanto, no disfrutan de su derecho humano a la seguridad social. Muchos de esos trabajadores están atrapados en un círculo vicioso de vulnerabilidad, pobreza y exclusión social, lo que constituye un enorme desafío no sólo para su bienestar individual y sus derechos humanos, sino también para el desarrollo económico y social de sus países.<sup>5</sup>

Desde el punto de vista de los gobiernos y de la sociedad en su conjunto, una economía informal no tributada y no regulada reduce la base fiscal y, por lo tanto, dificulta la provisión de los bienes, servicios y políticas públicas que esperan los

4 <https://www.ilo.org/global/topics/decent-work/lang--en/index.htm>

5 ILO 2019. *Extending Social Security Coverage to Workers in the Informal Economy: Lessons from International Experience*. Geneva: Organización Internacional del Trabajo. (Chapter 1) <http://informaleconomy.social-protection.org>

## ► Gráfico 4: Enfoque recomendado para la formalización de empresas



Fuente: OIT, 2020.

ciudadanos, así como la creación de una cultura de cumplimiento y cohesión social. Desde la perspectiva de los trabajadores y las empresas formales, la existencia de una economía informal crea una competencia desleal. Desde el punto de vista de las propias empresas informales, la informalidad se asocia al riesgo de detección por parte de los agentes del orden y a menudo constituye un obstáculo para el crecimiento, ya que dificulta su acceso a la obtención de financiamiento formal, a los servicios de desarrollo empresarial, a las tecnologías y a las inversiones. También limita las oportunidades de hacer negocios con las empresas formales, dado que las empresas informales no satisfacen las normas de conformidad (por ejemplo, en lo que respecta al registro y la facturación de impuestos, el trabajo decente, etc.).

El cambio hacia una mayor formalización puede beneficiar a la sociedad en su conjunto, mediante mejores condiciones de trabajo y oportunidades de trabajo decente, una mano de obra más productiva, un crecimiento económico más reglamentado, con reglas de juego más equitativas para los concurrentes y una base fiscal más amplia que contribuye a la provisión de bienes públicos como la atención de la salud y la educación.

Muchos gobiernos han tratado de alcanzar los objetivos de formalización de empresas mediante la imposición de medidas *punitivas* a las empresas informales (por ejemplo, multas, confiscación, cierre coercitivo, entre otras). Esto puede ser apropiado en el caso de empresas más grandes que tienen la capacidad de cumplir la ley, pero que deliberadamente deciden no hacerlo, a fin de evitar los impuestos o reducir sus costos de manera ilegal. Sin embargo, es posible que las empresas más pequeñas y menos productivas no estén cubiertas por los reglamentos. Cuando están cubiertas por esas regulaciones, es posible que no puedan cumplirlos, aunque quieran hacerlo. La aplicación de las normas y las medidas punitivas pueden hacer que esas empresas informales cierren y priven a los trabajadores informales de sus medios de vida. Por consiguiente, es importante que las estrategias de formalización de las empresas introduzcan una combinación equilibrada de políticas e intervenciones ajustadas a la naturaleza y las limitaciones de los diferentes sub-segmentos de las unidades económicas. Dichas intervenciones deben basarse en una orientación eficaz y abordar los factores impulsores de la informalidad identificados entre las unidades económicas de cada sub-categoría. En general, se recomienda que los enfoques de formalización de empresas combinen medidas

para facilitar y hacer más atractiva la formalización, con iniciativas para incrementar la productividad y mejorar el cumplimiento, con base en un proceso de diálogo social (véase el **Gráfico 4**).

## ¿Cómo facilitar la transición a la formalidad?

**Los esfuerzos de formalización de las empresas deben estar respaldados por políticas que promuevan los derechos de los trabajadores, el desarrollo del sector privado y la cohesión social.** Uno de los principales objetivos de la formalización de empresas es garantizar que los trabajadores (incluidos los empleadores, los empleados, los trabajadores por cuenta propia y los trabajadores familiares auxiliares), puedan beneficiarse de las oportunidades de trabajo decente. Las políticas de protección social deben garantizar que las cotizaciones a la seguridad social se ajusten a la capacidad contributiva de las empresas y que la calidad de las prestaciones de seguridad social (por ejemplo, la salud, las pensiones, el seguro de desempleo) y los servicios relacionados, sean lo suficientemente altos como para satisfacer las necesidades de los trabajadores y sus empleadores (OIT, 2019b). La formalización de las pequeñas empresas también va en consonancia con un entorno empresarial y crecimiento económico propicios. Las estrategias de formalización de empresas deben basarse en un proceso de diálogo social entre las organizaciones de empleadores y de trabajadores y el gobierno. Ellas deben enmarcarse en el contexto general de las políticas sociales y las estrategias de desarrollo del sector privado que tienen por objeto aumentar la rentabilidad y la sostenibilidad de las empresas, permitir la acumulación de capital, fomentar la reinversión en tecnología y el desarrollo de competencias profesionales para los trabajadores, reforzar la seguridad social y mejorar los derechos de los trabajadores y el trabajo decente. Las políticas que afectan a la productividad, como la educación, las competencias, el desarrollo tecnológico, la investigación y la innovación, desempeñan un papel importante en este respecto. En este contexto, el apoyo normativo debe dirigirse *tanto* a las empresas informales *como* a las formales para evitar la competencia desleal entre

los agentes económicos en diferentes puntos del continuum informal-formal (lo que a veces se denomina el efecto *parasitario* de la informalidad), facilitar la transición de las empresas informales a la formalidad y reducir el riesgo de que las empresas formales transiten a la informalidad.

**Las estrategias de formalización de empresas deben adaptarse a contextos específicos y los enfoques deben ajustarse a las necesidades y características de las unidades económicas, sobre la base de una evaluación de su preparación para formalizarse** (véase el **Gráfico 5**). Las perspectivas para la transición de la economía informal a la economía formal, como se prevé en la R204 de la OIT, dependen claramente del perfil de las empresas informales que están haciendo la transición. Este perfil puede variar de un país a otro, incluso entre sectores o regiones de un mismo país. En algunos casos, las existencias de empresas informales pueden consistir principalmente en “empresarios por supervivencia” que operan a nivel de sustento y venden a consumidores de bajos ingresos a cambio de dinero en efectivo. Según la visión de la *economía dual* de la informalidad, las leyes y reglamentos oficiales suelen estar demasiado alejados de las realidades de este segmento económico, por lo que las empresas son menos susceptibles a la formalización. Organizar estas unidades económicas y reducir el déficit de trabajo decente pueden crear condiciones para la formalización a largo plazo. Por otra parte, los “empresarios por oportunidad” pueden estar dispuestos a pasar a la economía formal si les resulta rentable hacerlo, según la visión *romántica* de la informalidad popularizado por de Soto (1989). En estos casos, se pide a los gobiernos que elaboren y apliquen un marco normativo integrado para facilitar la transición a la economía formal, reconociendo que los déficits de trabajo decente son más pronunciados en la economía informal. La elaboración de estrategias apropiadas y la identificación de los beneficiarios previstos no es en modo alguno una tarea sencilla; requiere que los encargados de formular políticas recolecten datos sobre los miembros de la sociedad a los que a menudo resulta difícil llegar y que son reacios a colaborar con el Estado, y que los consulten. Las investigaciones sugieren, además, que el apoyo a la formalización de empresas cuando se están estableciendo, podría ser más fácil que la formalización de las empresas

## ► Gráfico 5: Pirámide de la formalización



Fuente: OIT 2020.

existentes que han estado en funcionamiento durante un tiempo.<sup>6</sup>

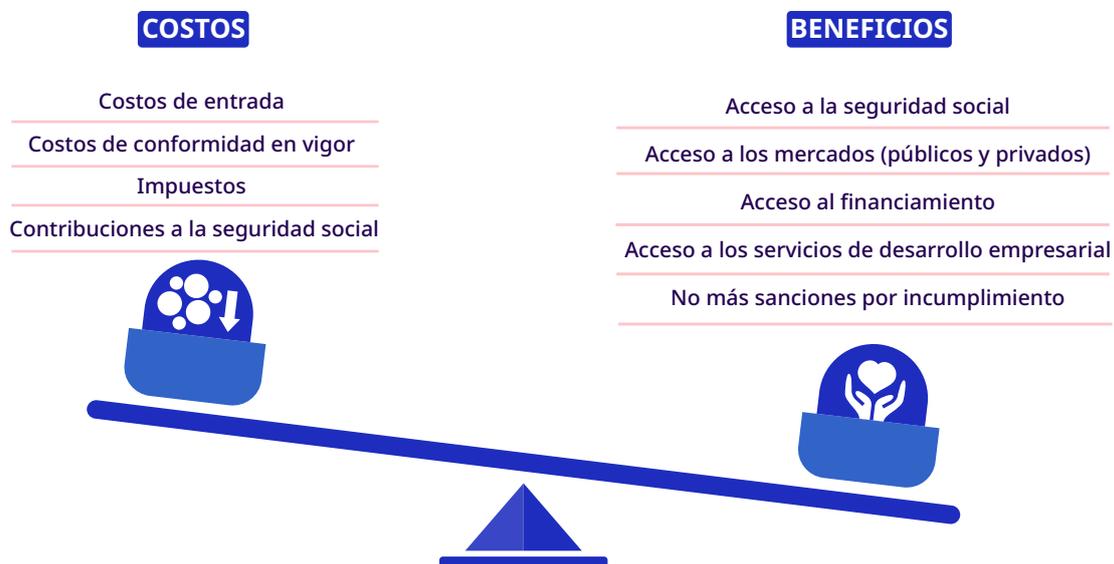
Los esfuerzos de formalización pueden centrarse en la reducción de los trámites burocráticos y la adaptación de los impuestos y las cargas sociales a la capacidad de pago del grupo destinatario, así como en la oferta de servicios de fomento de la productividad, como las finanzas, los servicios de desarrollo empresarial y los vínculos de mercado. Los gobiernos locales desempeñan un importante papel en este respecto, ya que están a la vanguardia de la aplicación de las políticas de formalización y de la facilitación del acceso a los servicios de apoyo. Por lo tanto, es importante preparar a los funcionarios gubernamentales para abordar el problema y crear confianza entre los agentes informales, asegurando que la labor de formalización se base en un proceso consultivo que tenga en cuenta sus intereses y en el que los beneficios de la formalización sean claros y evidentes.

**Una vez que se ha completado un diagnóstico de la naturaleza y los impulsores de la informalidad para un contexto específico, el siguiente**

**paso es elaborar una estrategia de formalización que se adapte al segmento de empresas al que va dirigido** (véase el Gráfico 5). En algunos casos, por ejemplo, los encargados de la formulación de políticas pueden optar por adoptar el enfoque de costos y beneficios, en el que se comparan los costos y beneficios de permanecer en la informalidad con los costos y beneficios de operar en la economía formal, desde el punto de vista de la empresa (véase el Gráfico 6). Este enfoque se basa en la idea de que la formalización debe ser más atractiva y que operar en la economía informal debería volverse menos atractivo. En este marco, la formalización se asocia con *costos* monetarios y no monetarios, incluidos los costos de entrada (registro de empresas, registro fiscal, licencias) y los costos recurrentes de cumplimiento (por ejemplo, impuestos y contribuciones a la seguridad social, declaraciones fiscales anuales, renovación de licencias). Los costos monetarios suelen ser inferiores a los costos generales en que incurre la empresa; el resto está constituido por costos no monetarios, incluido el tiempo y el esfuerzo necesarios para comprender los reglamentos aplicables, preparar y presentar documentos, someterse a los procedimientos

6 GIZ & ILO. (2014) : Enterprise Formalization: Fact or Fiction? A quest for case studies. [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed\\_emp/---emp\\_ent/---ifp\\_seed/documents/publication/wcms\\_245359.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/---ifp_seed/documents/publication/wcms_245359.pdf)

► Gráfico 6: Costos y beneficios de la formalización de una empresa



Fuente: OIT 2020.

pertinentes y cumplir la ley. En el otro lado de la ecuación, los beneficios de la formalización pueden incluir: cobertura de seguridad social para el empresario y la familia, así como para los trabajadores; acceso a servicios financieros y servicios de desarrollo empresarial; aumento de la productividad; capacidad de emitir facturas y la consiguiente oportunidad de llegar a los clientes en los mercados formales; posibilidad de participar en licitaciones públicas; la condición jurídica necesaria para firmar contratos y hacerlos cumplir a través del sistema jurídico; y libertad frente al riesgo de tener que pagar sanciones por incumplimiento o de tener que cerrar el negocio. Los empresarios que, en principio, están en condiciones de cumplir la ley, optarán por la formalización si los beneficios (percibidos) de la formalización superan los

costos monetarios y no monetarios de operar de manera informal, incluido el riesgo de sanciones como resultado de la detección por parte de los funcionarios encargados de hacer cumplir la ley.

Los gobiernos no sólo deben evaluar los costos y beneficios de la informalidad para el individuo, sino también considerar los costos de la informalidad para la sociedad. Esto es muy importante, ya que la decisión de formalizarse o no formalizarse no sólo afecta al empresario, también afecta a la sociedad. Las externalidades de la informalidad deben tenerse en cuenta al elaborar las políticas de formalización de empresas.

## Lecturas y recursos adicionales

Deelen, L. (ed.). (2015). *Políticas para la formalización de las micro y pequeñas empresas en América Latina*. Santiago, Oficina Internacional de Trabajo.

Hart, K. 2008. *Between Bureaucracy and the People*. Danish Institute for International Studies (DIIS) Working Paper no 2008/27. Copenhagen.

La Porta, R.L. and Shleifer, A. (2008) *The Unofficial Economy and Economic Development*. National Bureau of Economic Research (NBER) Working Paper 14520. Cambridge.

Organización Internacional del Trabajo (2017). *Tripartite Declaration of Principles concerning Multinational Enterprises and Social Policy (MNE Declaration) - 5th Edition*. Ginebra: Oficina Internacional de Trabajo.

Organización Internacional del Trabajo (2018a). *New Technologies and the transition to formality: The trend towards e-formality*. Employment Working Paper no. 247. Ginebra: Oficina Internacional de Trabajo.

Organización Internacional del Trabajo (2018b). *Women and men in the informal economy: a statistical picture*. Third edition. Ginebra: Oficina Internacional de Trabajo.

Organización Internacional del Trabajo (2019a). *Small Matters: Global evidence on the contribution to employment by the self-employed, micro-enterprises and SMEs*. Ginebra: Oficina Internacional de Trabajo.

Organización Internacional del Trabajo (2019b). *Extending Social Security to Workers in the Informal Economy: Lessons from International Experience*. Ginebra: Oficina Internacional de Trabajo.

Organización Internacional del Trabajo (2019c). *Extending Social Security to Workers in Micro and Small Enterprises: Lessons from International Experience*. Issue Brief No 2/2019. Ginebra: Oficina Internacional de Trabajo.

Organización Internacional del Trabajo (2019 d). *Extending social security to self-employed workers: Lessons from international experience*. Issue Brief No 4/2019. Ginebra: Oficina Internacional de Trabajo.

Perry, G.E., Maloney, W.F., Arias, O.S., Fajnzylber, P., Mason, A.D., Saavedra-Chanduvi, J. 2007. *Informality: Exit and Exclusion*. The International Bank for Reconstruction and Development / World Bank. Washington DC.

▶ **Formalización de empresas: Una Introducción**

Nota temática No. 1/2021

**Formalización de empresas: Simplificación y facilitación de las formalidades de puesta en marcha de empresas y de cumplimiento de la reglamentación**

Nota temática No. 2/2021

**Formalización de empresas: Requisitos de registro, fiscales y de seguridad social adaptados a las MYPE**

Nota temática No. 3/2021



Foto de cobertura: © Daniel Ernist