



La informalidad no es el problema

Nadie podría discutir que la actividad económica informal es una práctica común en nuestro país. Son muchos los ejemplos que podríamos mencionar: vendedores ambulantes, talleres artesanales manufactureros, pequeñas empresas subcontratistas de servicios, transportistas, trabajadores por cuenta propia (plomeros, carpinteros, jardineros, mecánicos), trabajadores de microempresas familiares, trabajadores domésticos, etc.

Existen muchas definiciones, pero en general se entiende por economía o actividad informal toda aquella cuyos ingresos no son reportados a la autoridad. Se advierte que los distintos trabajos empíricos que se citan en este trabajo aceptan distintas acepciones del término economía informal, lo que podría hacer que los resultados de unos y otros no sean estrictamente comparables. Sin embargo, las conclusiones de ellos son concordantes en los términos que son de interés para este documento.

Existe una opinión generalizada sobre el negativo impacto de este tipo de actividades para la economía. Se argumenta que el comercio informal es una manera de competencia desleal por cuanto los informales no pagan impuestos ni están sujetos a las normas regulatorias que existen en el sector formal. Además, este tipo de bienes y servicios ofrecidos no cuentan con ningún tipo de garantía y no están afectas a mecanismo alguno de protección al cliente. De lo anterior se derivaría que este tipo de actividades deben ser neutralizadas o bien formalizadas, cumpliendo las mismas reglas del juego del resto de los agentes económicos.

RESUMEN EJECUTIVO

El sector económico informal es una actividad bastante común en Chile, Sudamérica y en general en el mundo en desarrollo. Pese a que existe la idea generalizada de que este tipo de actividad genera un impacto negativo en la economía, su efecto final en la actividad económica es incierto. Por el contrario, la actividad informal puede ser considerada como una forma eficiente en que los agentes económicos responden a los excesivos tributos, regulaciones y trabas impuestas por la autoridad, las mismas que repercuten negativamente en nuestra productividad y crecimiento económico. Por lo tanto, la discusión debe centrarse en la existencia y diseño de éstas regulaciones y trabas excesivas y no en los supuestos efectos negativos de la informalidad.

Si bien es difícil refutar la argumentación anterior, el objetivo de este trabajo es clarificar las razones que llevan a estos agentes económicos a mantenerse al margen de la formalidad, evaluar el efecto que la actividad informal tiene sobre la economía y proponer soluciones.

Para abordar el primer punto simulemos la decisión de una empresa o persona que está por iniciar una actividad económica. Ambas opciones, formalidad e informalidad, tienen sus costos y beneficios. Dentro de los costos de entrar a la formalidad encontramos el pago de impuestos, rigideces laborales, regulaciones, costos de transacción para iniciar el negocio, pago de patentes, etc. Ahora, estar fuera del sistema formal también tiene algunos costos, como la restricción al acceso al crédito y la marginación del uso de bienes públicos como las fuerzas de orden y la protección legal e institucional. De esta manera, un agente económico decidirá formalizarse en la medida en que los beneficios de ello sean mayores a sus costos.

En la literatura se han desarrollado diversos modelos que explican la informalidad basados en los diferentes costos y beneficios que ella implica, así como los costos y beneficios que surgen al traspasarse al sector formal. Si bien existen diferentes metodologías empíricas para el testeo de estos modelos, los resultados de las distintas especificaciones teóricas son concordantes en cuanto a las causas de la informalidad.

En particular Loayza (1996) desarrolla un modelo en el que plantea que el límite para el acceso al crédito, una menor protección institucional y un acceso restringido a los bienes y servicios públicos son los principales costos de la informalidad. Asimismo, el principal costo de entrada a la formalidad se concentra en el pago de licencias y patentes comerciales; siendo los impuestos y las regulaciones laborales los principales costos de mantenerse en el sector formal¹. Esta estructura de costo-beneficio genera un *trade-off* al que las empresas se enfrentan y sobre el que deciden entrar o no a la economía formal. El modelo plantea una estrecha relación entre la infraestructura disponible para los agentes informales y el tamaño de ese sector. En la medida en que todos los bienes y servicios públicos, tales como los servicios de justicia, la protección institucional, la seguridad ciudadana, etc., estén disponibles para aquellos que se mantengan en la informalidad, el costo de ésta disminuye, diluyéndose los incentivos para entrar a la formalidad².

En base a datos de países latinoamericanos, los resultados empíricos de Loayza (1996) muestran que el tamaño del sector informal se relaciona positivamente a la carga tributaria y a la regulación laboral y negativamente a la calidad y eficiencia de los gobiernos³. Vale decir, a mayores impuestos y rigideces laborales mayor el tamaño del sector informal; y mientras más eficientes es el Estado menor será el tamaño de ese sector. Lo último parece bastante intuitivo, por cuanto gobiernos más eficientes hacen mejor uso de los impuestos, generando más y mejores bienes y servicios públicos, aumentando el costo de privarse de ellos.

¹ Loayza (1996) destaca el hecho de que muchos de estos costos son costos fijos que no dependen de la escala del negocio, funcionando como una fuerte barrera a la entrada para nuevas empresas.

² La importancia de este elemento reside en que el sector informal no paga impuestos, pero usa los bienes y servicios financiados con ellos, lo que genera pérdidas sociales en eficiencia, las que aumentan en el caso de que aquellas empresas informales usen de estos bienes de manera menos eficiente que el resto de la economía formal.

³ Las variable proxy que ocupa para esto son la mayor tasa marginal de impuesto corporativo, el índice de restricción laboral de Rama (1995) e índices del International Country Risk Guide sobre nivel de burocracia, corrupción e imperio de la ley (rule of law).

Por su parte, Friedman *et al* (1999) encuentran para una muestra de 69 países que los principales determinantes del tamaño del sector informal son el nivel de impuestos, la sobrerregulación⁴, el ambiente legal (legalidad de las instituciones) y la corrupción. Asimismo, Schneider (2005) encuentra que las principales causas tras el sector informal son la carga tributaria, los costos laborales relacionados con la seguridad social, la intensidad de la regulación, así como el nivel de oferta de servicios públicos.

Ahora bien, sobre los efectos del tamaño del sector informal en la economía, en particular en el crecimiento, Loayza (1996) encuentra que el tamaño del sector informal tiene un impacto negativo en el crecimiento⁵. Similares resultados entregan Loayza, Oviedo y Servén (2005), quienes encuentran que tanto las regulaciones en el mercado de bienes como en el mercado de factores (mercado de capitales y mercado del trabajo) se asocian a la informalidad, reduciendo el crecimiento económico. La razón para esto es que la implementación de políticas económicas con fuertes cargas tributarias e intensa regulación, bajo el mando de autoridades e instituciones ineficientes, elementos que favorecen al sector informal, afectan también negativamente el crecimiento de la economía.

Sin embargo, esta correlación parcial no es suficiente para establecer una relación causal entre el tamaño de la economía informal y el crecimiento del producto. Vale decir, la relación entre poco crecimiento e informalidad se da debido a que tienen las mismas causas estructurales. Al respecto, Schneider y Enste (2000) estiman que los efectos del tamaño del sector informal en el crecimiento son inciertos. Lo anterior se debería, entre otros argumentos, a que gran parte de los ingresos del sector informal pasan inmediatamente al sector formal, lo que limita significativamente el impacto negativo en la recaudación tributaria⁶. Además, el argumento sustentado en la provisión de bienes públicos usados por el sector informal se desarticula si consideramos el carácter no exclusivo de estos bienes⁷.

Es interesante ver que la relación podría ser incluso inversa. Si pensamos que los agentes son racionales y que aquellas empresas que deciden participar en el sector informal están maximizando sus utilidades dadas las condiciones que enfrentan, la informalidad puede ser considerada como una solución eficiente⁸. En esta línea, Asea (1996) plantea que dadas las altas barreras de entrada que existen para formalizar una empresa, la informalidad es un proceso óptimo que aprovecha la capacidad de emprendimiento de aquellas personas que desean llevar adelante pequeños negocios⁹. Si bien lo anterior contradice los resultados obtenidos por

⁴ Los autores son cuidadosos en distinguir entre regulación y sobrerregulación, entendiendo que la primera es necesaria para corregir externalidades o fallas de mercado.

⁵ Para este resultado testea dos especificaciones teóricas, una en que se incluye la provisión de bienes públicos y otra en que estos se dejan fuera. En ambas el tamaño del sector informal resulta significativo en explicar el menor crecimiento de la economía. Sin embargo, es posible que la relación entre el sector informal y el crecimiento económico sea puramente espuria, siendo el tamaño de la economía informal una variable proxy de otras variables que determinan el crecimiento de manera estructural. El autor desmiente esta posibilidad corriendo regresiones en que incluye dichos elementos, manteniéndose el parámetro del tamaño de la economía informal significativo.

⁶ Ver Schneider (1998)

⁷ El argumento que los informales usan los bienes públicos de manera más ineficiente que los agentes de la economía formal no es válido si es que el uso de los primeros no restringe a los segundos.

⁸ En la lógica de la teoría neoclásica liberal, esta opción sería un “segundo mejor”, siendo un “primer mejor” un escenario en que las regulaciones y las cargas tributarias fueran óptimas y no distorsionen la decisión de los agentes de entrar a la formalidad.

⁹ En este aspecto, el tema de la escala de producción resulta sumamente relevante. En general, el comercio informal se da en microempresas con bajísimas escalas de producción. Esto es así por cuanto al existir fuertes costos fijos en la economía formal, aquellos agentes informales con baja escala de producción no alcanzan las escalas necesarias para explotar las economías de escala que generan aquellos costos fijos.

Loayza (1996) y Loayza, Oviedo y Servén (2005), existe evidencia que sustenta el argumento anterior. Schneider (1998) estima que cerca del 66% de los ingresos del sector informal son gastados en la economía formal, favoreciendo el aumento del producto de manera directa a través de un mayor gasto doméstico y de manera indirecta producto de la recaudación de impuestos que genera ese gasto. Por su parte, Bhattacharyya (1993, 1999) encuentra evidencia en Estados Unidos que demuestra que la economía informal favorece el consumo privado en bienes y servicios no durables, relación que se intensifica para los bienes durables¹⁰.

En esta misma línea, De Soto (1989) describe en detalle las trabas y regulaciones que impiden el desarrollo de los países emergentes. En su trabajo destaca que el problema no reside en la falta de emprendimiento o capacidad de los habitantes de estos países, quienes a través del comercio informal han demostrado tener capacidad de llevar rentables negocios como microempresarios o autoempleándose, sino que éste se debe a la excesiva regulación establecida por la autoridad¹¹, la que sugiere es creada en favor de ciertos grupos de presión y de la misma autoridad¹². Por último, Loayza y Rigolini (2006) muestran que el empleo informal reacciona para acomodar la economía a shocks transitorios, aminorando el ciclo y reduciendo la brecha con el crecimiento potencial, lo que genera ganancias en producto y bienestar.

¹⁰ Ver también Giles (1999a) y Tanzi (1999). La razón para que la economía informal aparezca como variable significativa en explicar el menor crecimiento de la economía, aún controlando por factores estructurales del crecimiento correlacionados a la informalidad, está en que resulta difícil distinguir empíricamente el tamaño de la economía informal de las causas de ésta. La alta correlación entre las causas de la informalidad y las causas del menor crecimiento, en especial en los países en desarrollo, hace difícil identificar el posible efecto positivo que la economía tendría sobre el crecimiento, entendiendo ésta como el resultado del comportamiento racional de los agentes económicos.

¹¹ De Soto enfatiza el hecho que esos costos derivados de excesiva regulación y trabas son aun más costosos para los sectores más pobres de la población, quienes no tienen acceso a redes de contacto que podrían agilizar los procesos.

¹² Sobre las razones detrás de la regulación, en la literatura se distinguen dos teorías. La del “interés público” (Pigou, 1938) plantea que la regulación responde a fallas de mercado y externalidades que significan un costo en bienestar para la población, siendo necesario corregir esos elementos. En contraposición, la teoría de la “elección pública” (Tullock 1967; Stigler 1971; Peltzman 1976) plantea que las autoridades establecen normas regulatorias que van en su propio beneficio (de Soto 1989), creando grandes aparatos burocráticos o bien en beneficio de los regulados.

Informalidad y regulación en Chile

Si revisamos las estimaciones hechas en la literatura sobre el tamaño del sector informal en el mundo, Chile parece estar en una situación aceptable. Schneider (2005) estima el tamaño del sector informal para 145 países. Para el periodo 2002-2003 se estima que la economía informal en Chile alcanza el 20,9% del PIB, la menor participación para la muestra de países de Latinoamérica y Centroamérica. Estos niveles de informalidad son similares a los encontrados en España y Portugal (22% y 21,9% respectivamente), pero superiores al encontrado en países más desarrollados como Australia, Japón, Nueva Zelandia, Suecia, Reino Unido y Estados Unidos¹³.

Tabla N° 1. Economía Informal como % del PIB

País	1999/00	2001/02	2002/03
Estados Unidos	8,7	8,7	8,4
Japón	11,2	11,1	10,8
Reino Unido	12,7	12,5	12,2
Nueva Zelandia	12,8	12,6	12,3
Australia	14,3	14,1	13,5
Candá	16,0	15,8	15,2
Irlanda	15,9	15,7	15,3
Promedio OECD	16,8	16,7	16,3
Alemania	16,0	16,3	16,8
Finlandia	18,1	18,0	17,4
Suecia	19,2	19,1	18,3
Chile	19,8	20,3	20,9
Portugal	22,7	22,5	21,9
España	22,7	22,5	21,9
Argentina	25,4	27,1	28,9
Paraguay	27,4	29,2	31,4
México	30,1	31,8	33,2
Ecuador	34,4	35,1	36,7
Venezuela	33,6	35,1	36,7
Brasil	39,8	40,9	42,3
Colombia	39,1	41,3	43,4
Promedio Latinoamérica y Caribe	41,1	42,2	43,4
Uruguay	51,1	51,4	51,9
Perú	59,9	60,3	60,9
Bolivia	67,1	68,1	68,3

Fuente: Schneider, 2005

Ahora, si analizamos el problema desde la perspectiva de las rigideces que llevan a la informalidad, la situación cambia. Djankov *et al* (2002) analiza la regulación a la entrada al sistema formal para una muestra de 85 países. Dentro de su investigación, determina la cantidad de trámites necesarios para iniciar un negocio, así como su costo directo y en tiempo. En Chile se estima que se necesita al menos

¹³ Gran parte de estos países desarrollados tienen cargas tributarias sustantivamente mayores que las de Chile, lo que se contradice con la evidencia encontrada por Loayza (1996) de que mayores tributos incentivan la informalidad. Sin embargo, es presumible que países más desarrollados tienen gobiernos más eficientes y menos corruptos, lo que incentiva la formalidad.

de 10 trámites para hacer andar un negocio y que el costo total de esto (entre tiempo y costos directos) es equivalente al 24% del ingreso per cápita. Países de la OECD muestran, en cambio, niveles de regulación significativamente inferiores. En Canadá y Australia sólo se necesitan 2 trámites para iniciar un negocio, teniendo un costo de 2,5% y 3% del ingreso per capita de cada país respectivamente, mientras que en Nueva Zelanda se necesita de 3 trámites, teniendo un costo mínimo de 1% del PIB per capita. Esta evidencia es muy similar a la entregada por el Banco Mundial. En su índice de “Facilidad para hacer Negocios”¹⁴, Chile aparece con un puntaje de 28, siendo que Nueva Zelanda, Estados Unidos y Canadá tienen valores de 2, 3 y 4 respectivamente. En particular, si analizamos el índice de costos de despido, Chile aparece con un puntaje de 52, muy por sobre el promedio de países de la OECD. Lo mismo vemos si analizamos el tiempo requerido para iniciar un negocio, que en Chile demora 27 días, mientras que el promedio para países de la OECD es de 16.

Tabla N°2. Trámites y costo para iniciar un negocio

País	Número trámites	Costo % PIB per cápita
Canadá	2	2%
Australia	2	3%
Nueva Zelanda	3	2%
Irlanda	3	2%
Estados Unidos	4	2%
Finlandia	5	11%
Singapur	7	21%
Malasia	7	43%
Perú	8	53%
Sudáfrica	9	19%
Nigeria	9	271%
Chile	10	24%
República Checa	10	42%
Uruguay	10	59%
Japón	11	22%
Portugal	12	49%
China	12	51%
Marruecos	13	44%
Argentina	14	29%
Venezuela	14	52%
Ecuador	16	91%
Senegal	16	151%
Colombia	18	34%
Bolivia	20	301%

Fuente: Djankov et al (2002)

Las cifras nos muestran que Chile no tiene un sector informal significativo en comparación con países más desarrollados, pero que, en términos comparativos, si existen fuertes trabas regulatorias para la creación de empresas y la realización de negocios. Esta posible contradicción entre una economía significativamente regulada y un mercado informal relativamente acotado se puede deber a dos factores que se potencian entre sí. El primero es la existencia de un sistema financiero maduro, cuya flexibilidad y competitividad aumenta el costo de mantenerse al margen de la formalidad. El segundo es la existencia de derechos de propiedad reconocidos y establecidos, aún para los sectores más pobres de la población. Estos derechos de propiedad

¹⁴ Valores cercanos a 1 indican condiciones favorables para hacer negocios y valores mayores indican condiciones adversas.

permiten a un potencial emprendedor acreditar liquidez ante eventuales socios o prestamistas, mejorando sus posibilidades de financiamiento y facilitando el emprendimiento de actividades económicas¹⁵.

Comentarios: Informalidad, regulación y crecimiento

Ante la revisión anterior, en especial sobre el impacto que la regulación tiene en la economía formal, el tema de fondo que se debiera abordar no es el del costo de la informalidad de algunos agentes económicos, sino revisar el costo para la economía en general de las regulaciones y trabas que explican la informalidad.

Los estudios empíricos muestran que las principales causas de la informalidad son el excesivo cobro de impuestos, la excesiva regulación laboral, los costos laborales de seguridad social y la calidad y eficiencia de los gobiernos.

Lo medular del problema es que estas causas que explican estructuralmente la informalidad son las mismas detrás del pobre desempeño económico en Chile durante los últimos 15 años. Las rigideces que existen para iniciar un negocio, las dificultades regulatorias para mantener una empresa rentable, el cobro de tributos en sus diversas formas e incluso las tremendas trabas que existen para cerrar un negocio, que asimismo impiden la creación de uno nuevo, tienen notables costos en eficiencia y productividad¹⁶.

Ahora, sobre el tema de los impuestos, si bien Chile no tiene una carga tributaria excesivamente alta en comparación con países desarrollados, la ineficiencia en el gasto público hace que el cobro de impuestos sea un factor tremendamente regresivo desde el punto de vista del crecimiento. La situación presupuestaria de Chile, desde mediados de 2005 hasta la fecha, ha sido inmejorable producto de los altos precios del cobre. Sin embargo, la ineficiencia en el gasto público ha hecho imposible transformar esa holgura presupuestaria en aumentos de productividad y crecimiento. En vez de ocupar esos recursos en modernizar el Estado y flexibilizar la economía, se ha optado por agrandar el aparato estatal, aumentando excesivamente el gasto público.

Lo anterior nos lleva a la pregunta de si las regulaciones que existen hoy en Chile son necesarias y promueven el desarrollo del país o, por el contrario, son una traba para el emprendimiento y la creación de empleo. Dada la evidencia proporcionada por la literatura, la respuesta es a todas luces que la regulación es excesiva y que frena el crecimiento de nuestra economía.

Si consideramos que la informalidad es una respuesta óptima de los agentes económicos¹⁷ a las excesivas

¹⁵ Esta argumentación es ampliamente abordada por De Soto (2000), quien explica que el subdesarrollo del tercer mundo y el fracaso del capitalismo en esos países como sistema para generar riqueza se deben a que en ellos no existen los mecanismos adecuados para establecer derechos de propiedad. Las viviendas en los países en desarrollo comúnmente son ilegales y no tienen sus correspondientes títulos de propiedad, provocando que el ahorro de las personas no se materialice en instrumentos que puedan ser ocupados como capital.

¹⁶ Al respecto, Bergoing y Repetto (2006) muestran para Chile que la principal fuente microeconómica de aumentos en la productividad es el proceso de entrada y salida de empresas. Sus resultados concluyen que la flexibilidad regulatoria es clave para lograr altos niveles de crecimiento y que, por el contrario, la rigidez excesiva impide el proceso de creación y expansión de empresas, siendo una significativa traba para el desarrollo.

¹⁷ Esto es así desde el punto de vista privado. Ahora, desde el enfoque de rentabilidad social, la evidencia expuesta en este trabajo nos indica que no es posible determinar si la informalidad genera más costos que beneficios.

trabas que existen en la economía para emprender nuevos negocios y que sus efectos en la economía son, al menos, inciertos; hay que profundizar el debate al respecto y centrar la discusión en el tema de fondo ¿El problema es la informalidad o la excesiva regulación y carga tributaria que existe en nuestra economía? A nuestro juicio el problema radica en el segundo argumento.

En consecuencia, nuestros esfuerzos no deben estar en formalizar aquellas empresas informales, decisión que incluso podría traer pérdidas sociales de bienestar, sino en avanzar de manera transversal en la flexibilización de la economía. Entonces, el camino a seguir, siempre en el contexto de un Estado subsidiario que procure el bien común, es eliminar aquellas trabas y regulaciones que son causa tanto de la informalidad como de nuestro pobre desempeño económico.

En concreto, debiéramos eliminar las barreras para la creación de nuevas empresas, disminuir los trámites y costos administrativos para iniciar un negocio, rediseñar nuestro sistema tributario en orden a favorecer la inversión y creación de empleo, reducir los costos de contratación, flexibilizar la jornada laboral, facilitar los mecanismos para inscribir la propiedad, facilitar los procesos para resolver situaciones de insolvencia y quiebra de las empresas, eliminar regulaciones arbitrarias en los mercados de bienes y factores, modernizar el funcionamiento del Estado para aumentar la productividad de los bienes y servicios públicos, eliminar la corrupción en los organismos estatales; y en general, generar todas aquellas condiciones necesarias para la creación de mayor actividad y empleo.

Si avanzamos en este sentido, no solo disminuiríamos los niveles de la actividad informal, sino que, más relevante aún, aumentaremos nuestra productividad tal como lo hicimos en el pasado, volviendo a tener tasas de crecimiento que nos permitan superar la pobreza y alcanzar el desarrollo.

Referencias:

- Asea, Patrick K. (1996). “*The Informal Sector: Baby or Bath Water?*” Carnegie-Rochester Conf. Series Public Policy, 45, pp. 163–71.
- Bhattacharyya, Dilip K (1993). “*How Does the “Hidden Economy” Affect Consumers’ Expenditure? An Econometric Study of the U.K. 1960–1984,*” International Institute of Public Finance, Berlin.
- Bhattacharyya, Dilip K (1999). “*On the Economic Rationale of Estimating the Hidden Econom,*” Econ. J., 109:456, pp. 348–59.
- Centro de Investigación Social un Techo para Chile (2007); *Catastro Nacional de Campamentos.*
- De Soto, H. (1989) “*The Other Path*”. Harper & Row, New York
- De Soto, H. (2000) “*The Mystery of Capital*”, Basic Books.
- Djankov, S., R. La Porta, F. López de Silanes, and A. Shleifer (2002), “*The Regulation of Entry,*” The Quarterly Journal of Economics, 117(1), 1-37.
- Friedman, Eric; Simon Johnson, Daniel Kaufmann, and Pablo Zoido-Lobaton. (1999). “*Dodging the Grabbing Hand: The Determinants of Unofficial Activity in 69 Countries,*” World Bank Discussion Paper.
- Giles, David E. A. (1999a). “*Measuring the Hidden Economy: Implications for Econometric Modelling,*” Econ. J., 109:456, pp. 370–80.
- Loayza, Norman (1996), “*The Economics of the Informal Sector: A Simple Model and Some Empirical Evidence from Latin America,*” Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy, 45, 129-62.
- Loayza, N y Rigolini, J, (2006), “*Informality Trends and Cycles*”, World Bank Policy Research Working Paper 4078, December.
- Loayza, N., A. M. Oviedo, and L. Servén (2005), “*The Impact of Regulation on Growth and Informality – Cross-Country Evidence,*” World Bank Policy Research Working Paper 3263.
- Ministerio de Vivienda y Urbanismo (2004) “*El Déficit Habitacional en Chile*”,
- Peltzman, Sam (1976), “*Toward a More General Theory of Regulation,*” Journal of Law and Economics, XIX, 211–240.
- Pigou, Arthur C. (1938), *The Economics of Welfare*, 4th ed. (London: Macmillan and Co.
- Rama, M. (1995) “*Do Labor Market Policies and Institutions Matter? The Adjustment Experience in Latin America and the Caribbean*”. Mimeo, The World Bank, Mayo (forthcoming in *Labour*, Basil Blackwell).
- Schneider, F. (2005), “*Shadow Economies of 145 Countries all over the World: What do we really know?*” Mimeo, Johannes Kepler University of Linz.
- Schneider, F (1998b). “*Stellt das Anwachsen der Schwarzarbeit eine wirtschaftspolitische Herausforderung dar? Einige Gedanken aus volkswirtschaftlicher Sicht,*” Mitteilungen des Instituts für angewandte Wirtschaftsforschung (IAW), Linz, 98:1, S. 4–13.
- Schneider, F., and D. H. Enste (2000), “*Shadow Economies: Size, Causes, and Consequences,*” Journal of Economic Literature, 38, 77-114.
- Stigler, George J. (1971), “*The Theory of Economic Regulation,*” Bell Journal of Economics and Management Science, II, 3–21.
- Tanzi, Vito. (1999). “*Uses and Abuses of Estimates of the Underground Economy,*” Econ. J., 109:456, pp. 338–40.
- The World Bank (2005), World Development Indicators, www.worldbank.org.
- Tullock, Gordon (1967), “*The Welfare Cost of Tariffs, Monopoly, and Theft*” Western Economic Journal, V, 224–232.