

La economía informal. Una toma de decisión fundamental en la actualidad.

The informal economy. A fundamental decision making today.

Ing. Lissette Fernanda Alvarado Barrera ^{1*}, Ing. Ángel Vicente Avendaño Briones ², Ing. Priscila Narcisa Morán Murillo ³

1.* Magister en Administración de Empresas Mención Negocios Internacionales. Instituto Superior Tecnológico Vicente Rocafuerte, Guayaquil, Ecuador. Email: lalvarado@istvr.edu.ec
ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-2957-9354>

2. Ingeniero Comercial. Instituto Superior Tecnológico Vicente Rocafuerte, Guayaquil, Ecuador.
Email: aavendano@istvr.edu.ec ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-1546-8557>

3. Ingeniera Comercial. Instituto Superior Tecnológico Vicente Rocafuerte, Guayaquil, Ecuador.
Email: pmoran@istvr.edu.ec ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-0414-1113>

Destinatario: lalvarado@istvr.edu.ec

Recibido: 27/febrero/2022

Aceptado: 29/marzo/2022

Publicado: 30/abril/2022

Como citar: Alvarado Barrera, L. F., & Avendaño Briones, Á. V., & Morán Murillo, P. N. (2022). La economía informal. Una toma de decisión fundamental en la actualidad. Revista E-IDEA Journal of Business Sciences, 4 (16), 59-75.
<https://doi.org/10.53734/eidea.vol4.id204>

Resumen: Una de las características fundamentales en el desarrollo de la vida del ser humano es que constantemente debe tomar decisiones que permitan garantizar, como mínimo, las necesidades básicas. En este sentido, son diversos los factores que se deben considerar para poder elegir una situación sobre otra, más si es la decisión de compra o pago por producto o servicios ofrecidos por la economía informal. Estos factores pueden ser cognitivos conductuales de los individuos, la economía familiar, la economía del estado o global, tiempo de respuesta, situación geográfica del lugar, entre otros. Por lo cual, el objetivo general de la investigación es analizar la influencia de la economía informal en la toma de decisión de los usuarios en la actualidad. La metodología se basó en un diseño bibliográfico con un tipo de investigación documental. Los resultados se basaron en las características de la economía informal y la toma de decisiones como factor de desarrollo en la economía informal. Como conclusión, en la actualidad la economía informal es un factor clave en la decisión de compra de los ciudadanos, debido a los costos de los productos y servicios, debido a que el precio de venta es mucho menor que en aquellos que se encuentran en mercados legales y formales, producto de la evasión de tributos y de no cancelar gastos de arrendamientos y operatividad comercial; esto permite que la decisión sea impulsada por el carácter cognitivo racional del cerebro que juzga basado en la economía familiar, seguido después del carácter emocional impulsado por el aspecto subjetivo del individuo; por lo tanto, la economía informal tendrá siempre un protagonismo dentro de la economía siempre y cuando no mejoren los factores políticos, económicos, sociales y culturales que deben impulsar los gobiernos de turno.

Palabras Clave: Economía informal, toma de decisión, cognitivismo, economía familiar.

Abstract: One of the fundamental characteristics in the development of the life of the human being is that he must constantly make decisions that guarantee, at least, the basic needs. In this sense, there are various factors that must be considered in order to choose one situation over another, especially if it is the decision to purchase or pay for products or services offered by the informal economy. These factors can be cognitive behavioral of individuals, family economy, state or global economy, response time, geographical location of the place, among others. Therefore, the general objective of the research is to analyze the influence of the informal economy in the decision-making of users today. The methodology was based on a bibliographic design with a type of documentary research. The results were based on the characteristics of the informal economy and decision-making as a factor of development in the informal economy. In conclusion, today the informal economy is a key factor in the purchase decision of citizens, due to the costs of products and services, because the sale price is much lower than in those found in markets. legal and formal, as a result of tax evasion and failure to pay rental expenses and commercial operations; this allows the decision to be driven by the rational cognitive character of the brain that judges based on the family economy, followed later by the emotional character driven by the subjective aspect of the individual; therefore, the informal economy will always have a leading role within the economy as long as the political, economic, social and cultural factors that the governments of the day must promote do not improve.

Keywords: informal economy, decision making, cognitivismo, family economy.

INTRODUCCIÓN

Una de las características fundamentales en el desarrollo de la vida del ser humano es que constantemente debe tomar decisiones que permitan garantizar, como mínimo, las necesidades básicas. Cualquier eventualidad está plagada de tomas de decisiones, las cuales son tomadas como riesgos que debe asumir el individuo previo al análisis sobre las consecuencias que traerán al ser tomadas. Son diversos los factores que se deben considerar para poder elegir una situación sobre otra. Según Robbins (1987) este proceso de decisión puede ser descrito mediante pasos que se aplican a todas las circunstancias en las que toman decisiones, sean estas simples o complejas (Solano, 2003).

En esta situación influye las condiciones psicosociales del individuo, por lo que se comienza con un análisis de las posibles repercusiones del efecto de la decisión tomada. Es aquí donde la comprensión de dichas situaciones es base fundamental de un desarrollo cognitivo del individuo. Es así, que la toma de decisiones pone en juego numerosos procesos cognitivos, entre ellos el procesamiento de los estímulos presentes en la tarea, el recuerdo de experiencias anteriores y la estimación de las posibles consecuencias de las diferentes opciones (Martínez-Selva, Sánchez-Navarro, Bechara, & Román, 2006).

Aunque, las decisiones que son tomadas tienen que ver más con actitudes emocionales que racionales. En otras palabras, la toma de decisiones no constituye un mero proceso racional de contabilizar o comparar las pérdidas y ganancias que resultan de una elección determinada, más bien parece ocurrir que los aspectos emocionales, derivados de la experiencia de situaciones parecidas, propias o vicarias (Martínez-Selva, Sánchez-Navarro, Bechara, & Román, 2006).

Pero a pesar de esta situación debe existir un poco de racionalidad en la toma de decisión, y esto se basa en la manera en cómo la persona se enfrenta a la toma de decisión. Para ello se puede optimizar el proceso de toma de decisiones, por lo que implica tener un conocimiento o aproximación a los elementos que la componen, tales como el escenario futuro y las técnicas y herramientas (Fabián Borea, 2005).

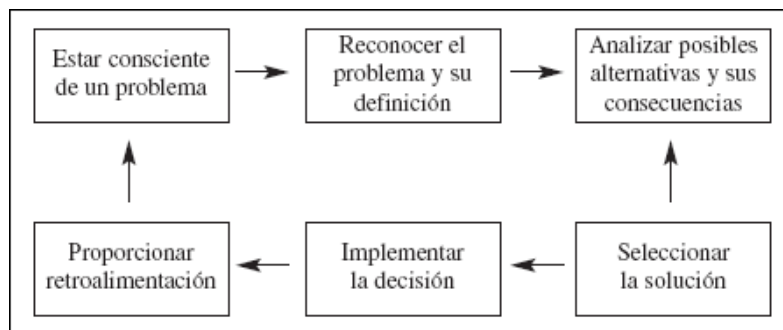
Las decisiones son algo más que proposiciones de hecho, ya que describen un estado futuro de cosas y esta descripción puede ser verdadera o falsa en un sentido estrictamente empírico; pero poseen, además, una cualidad imperativa: seleccionan un estado futuro de cosas con preferencia a otro y dirigen el comportamiento hacia la alternativa elegida. En una palabra, tienen un contenido tanto ético como fáctico. (Fabián Borea, 2005, pág. 3)

El comportamiento de la toma de decisiones es de carácter cíclico, tal como se detalla en la Figura 1. Moody (1983) describe este proceso como un circuito cerrado, que se inicia con la toma

de conciencia sobre un problema, seguido de un reconocimiento del mismo y su definición (Solano, 2003). Las tomas de decisiones, también, van a depender si son programadas o no programadas. Las primeras se toman frecuentemente y se convierte en rutina tomarlas, por lo que se genera un método de solución por ello, y; las segundas son tomadas en problemas o situaciones presentadas con poca frecuencia, donde se requiere un proceso específico de solución (Nacarino Díaz, 2017).

Figura 1.

Circuito de la toma de decisión.



Fuente: (Moody, 1983; citado por Solano, 2003)

Indistintamente de que sean programadas o no, se deben acotar en las bases de las teorías de tomas de decisiones donde estas pueden ser descriptivas, prescriptiva y normativa, tal cual se describen en la Tabla 1. Aunado a estos tipos de teorías también existen parámetros a considerar en dicha decisión. Según Cohen y Asin (2001), las situaciones, ambientes o contextos en los que se toman decisiones, se clasifican según el conocimiento y control sobre las variables que intervienen en el problema, condicionada por dichas variables (conocimiento, alternativas de solución, información) (Nacarino Díaz, 2017).

En este sentido, cuando la toma de decisiones es tomada en una organización, muchos de los factores que lo involucran de manera general también resaltan en estos espacios. Allí se desarrollan disímiles funciones y diversos procesos, sin embargo, con el surgimiento y evolución de la teoría de la administración, algunos procesos han pasado a convertirse en pilares organizacionales, este es el caso de la toma de decisiones organizacionales (Cruz & Molina, 2010).

Tabla 1.
Teoría de las decisiones.

TEORÍA	NOCIÓN	DESCRIPCIÓN
Descriptiva	<i>Qué las personas realmente hacen, o han hecho para tomar decisiones.</i>	Describen las decisiones que las personas toman y el modo en que lo hacen. Proporciona una visión sobre porqué ciertos factores son más importantes que otros en la decisión.
Prescriptiva	<i>Qué las personas deben y pueden hacer.</i>	Provee los mecanismos que ayudan a tomar buenas decisiones y entrenan a las personas a tomar mejores decisiones (un ejemplo son las propuestas de estructura para los procesos de toma de decisión). Puede o debe ser utilizarse por un decidor y se emplea en una situación específica, y de acuerdo con las necesidades del decidor.
Normativa	<i>Qué las personas deben hacer (en teoría).</i>	Provee procedimientos de decisión consistentemente lógicos para que, por medio de ese modo, las personas puedan decidir, y, en ocasiones, incluye parte de la teoría prescriptiva y del análisis. Han sido redefinidas como esas que mejor describen la toma de decisiones.

Fuente: (Meacham, 2004; citado por Cruz & Molina, 2010)

Del mismo modo, la gran mayoría de las decisiones son tomadas por los altos mandos debido a su responsabilidad, habilidad y experiencia en el dominio de las variables de los procesos. Por ello, resulta recomendable que el líder del equipo comunique y comparta, que genere entusiasmo y adhesión, y que sea capaz de generar una visión de largo plazo que concilie los intereses de la organización con los intereses de los miembros del equipo (Rodríguez-Ponce, 2007).

En las organizaciones, los líderes se apoyan en instrumentos y herramientas que le permitan optar por una decisión más confiable y factible. Utilizan sistemas de información que consideran las variables del entorno. Las características de estos sistemas de información son las siguientes:

- Son intensivos en cálculos y escasos en entradas y salidas de información. Así, por ejemplo, un modelo de indicadores de gestión requiere poca información de entrada, genera poca información como resultado, pero puede realizar muchos cálculos durante el proceso y accesos a la base de datos o repositorio de datos.
- Están diseñados a la medida de cada organización, lo que significa que es responsabilidad de los ejecutivos y usuarios involucrados en la toma de decisiones.
- Permite que el usuario desarrolle de manera directa los modelos sin la intervención de profesionales de informática.
- Son considerados como soluciones que hacen parte del plan de mejoramiento organizacional y como estrategia para lograr una ventaja competitiva.

- Son desarrollados con altos estándares en sus interfaces hombre-máquina, caracterizado por gráficas de alta calidad, información tabular y en forma de texto.
- El protocolo de comunicación entre el ejecutivo y el sistema permite interactuar sin un entrenamiento previo.
- El sistema está soportado por elementos especializados de hardware, tales como monitores o videos de alta resolución y sensibles a; tacto, ratón e impresoras con tecnología avanzada. (Díaz, 2006, pág. 54)

En consecuencia, el individuo esta siempre propenso a tomar decisiones cuando se requiere de adquirir algún productos o servicio. Debe entrelazar las razones económicas, administrativas para obtener respuestas satisfactorias. Frente al racional “hombre económico” que maximiza su comportamiento y elige la mejor alternativa, encontramos al “hombre administrativo”, que se conforma con una solución satisfactoria (Canós Darós, Pons Morera, Valero Herrera, & Maheut, 2012).

Este comportamiento del individuo, tanto económico como administrativo, incide directamente en la predilección de compra a través de la economía informal. Esto también impulsados por parámetros fundamentales como la economía del estado o global, tiempo de respuesta, situación geográfica del lugar, entre otros. La economía informal ha jugado un papel importante en el desarrollo de los países, aunque siempre se ha asociado a que es una respuesta por las altas tasas de desempleo en la sociedad y ligado a bajas condiciones socioeconómicas de quienes la utilizan como fuente de trabajos e ingresos. Por lo cual, Feige (1990) citado por Portes y Haller (2004) comentan los aspectos administrativos por las cuales se excluyen de la economía formal:

La economía informal, que abarca las actividades económicas que hacen caso omiso del costo que supone el cumplimiento de las leyes y las normas administrativas que rigen las "relaciones de propiedad, el otorgamiento de licencias comerciales, los contratos de trabajo, los daños, el crédito financiero y los sistemas de seguridad social" y están excluidas de la protección de aquellas. (pág. 11)

A diferencia de estas situaciones, este tipo de economía comercial ha estado creciendo porque brindan las respuestas rápidas a los clientes, además que al estar exento de los pagos o tributos pertinentes, los gastos son menores comparados con los que se producen en la economía formal. Esto último es la base fundamental en la toma de decisión de los clientes en la actualidad y más cuando la sociedad enfrenta la pandemia por COVID 19 la cual ha producido una recesión económica en todos los espacios y en todas las latitudes.

Por lo tanto, el objetivo general de la investigación es analizar la influencia de la economía informal en la toma de decisión de los usuarios en la actualidad. La metodología se basó en un diseño bibliográfico con un tipo de investigación documental.

MÉTODO

La investigación se basó en un diseño bibliográfico de tipo documental. El diseño se fundamenta en la revisión sistemática, rigurosa y profunda de material documental de cualquier clase, donde se efectúa un proceso de abstracción científica, generalizando sobre la base de lo fundamental, partiendo de forma ordenada y con objetivos precisos (Palella Stracuzzi & Martins Pestana, 2010). Para lograr este propósito se utilizó herramientas como textos, documentos y artículos científicos publicados disponibles en la web.

Teorías y/o disciplinas de apoyo.

Es preciso poder definir cuáles son los sectores de la sociedad que están en la informalidad económica con el fin de desarrollar actividades que permitan obtener beneficios y por ende cumplir con sus propias demandas. Es por ello, que está formado por empresas, actividades y trabajadores que operan fuera del marco legal que rigen las actividades económicas, bajo este concepto se integran las actividades informales legales e ilegales (Soto, 2015).

Esto último, las actividades ilegales fueron execradas según la OIT y la CEPAL debido a la falta de fuente y de accesos a la información, planteando el termino economía informal. Según Tokman (2004) este nuevo concepto surge de la conceptualización del trabajo como trabajo decente, dando pie a una polémica la cual se objetaba a través de aplicar a las realidades actuales de los países en desarrollo e identificar los inconvenientes de la misma (Cervantes Niño, Gutiérrez Garza, & Palacios, 2008).

La economía informal puede caracterizarse como una respuesta de la sociedad civil a una interferencia no deseada del Estado. El carácter universal del fenómeno refleja la gran capacidad de resistencia de la mayoría de las sociedades al ejercicio del poder del Estado. Se puede declarar oficialmente que una actividad determinada es ilegal sin que por ello desaparezca. Puede legislarse la desaparición de todo un sector económico y sin embargo éste puede subsistir y florecer en forma subterránea. (Samaniego, 2008, pág. 42)

De esta economía informal nace la economía popular, la cual está basada en la interacción entre los miembros de los estratos sociales más bajos con el fin de obtener beneficios mutuos. Es

el conjunto de actividades económicas y prácticas sociales desarrolladas por los sectores populares con miras a garantizar, a través de la utilización de su propia fuerza de trabajo y de los recursos disponibles, la satisfacción de las necesidades básicas (Icaza & Tiribia, 2003).

De la misma manera, la economía informal es un desarrollo de actividades que muy difícilmente se extinga debido que depende de factores externos. Por tal razón, en la Tabla 2 se describe las principales causas de la informabilidad.

Tabla 2.

Principales causas de la informabilidad.

Falta de buena gobernanza
Déficit de trabajo decente
Alta participación de sector primario en estructura productiva
Elevado costo para cumplir con el marco legal y normativo
Altas barreras de entrada al sector formal
Problemas estructurales sociales y culturales
Déficit de infraestructura y de buenos servicios públicos
Escasa censura social del fenómeno

Fuente: (Villamil, 2013)

Estas causas incrementan exponencialmente el desarrollo de la actividad informal de la economía. Las cifras a nivel mundial son suficientemente considerables para tomar medidas al respecto, debido a las desigualdades socioeconómicas, muchas veces permitidas, entre países desarrollados (incluso por algunos colectivos dentro de ellos), y los que están en vías de desarrollo (Carretero Ares, Cueva Oliver, Vidal Martínez, Rigo Martínez, & Lobato Cañón, 2017).

Para enfrentar la informabilidad es necesario solucionar cada una de las causas que las origina, principalmente aquellas acciones o mecanismos políticos que pueda realizar el estado para transformar esta economía bajo el espectro de formalidad. En este particular, Samaniego (2008) refleja algunas situaciones que se pueden enfrentar al respecto:

Una política tendiente a abatir la informalidad requiere, por tanto, no sólo una política macroeconómica centrada en la generación de buenos empleos, sino de políticas específicas, en muy diversos campos, que tengan en cuenta la alineación de incentivos a favor de la formalidad.

Todas estas reformas requieren de un contexto en el que impere una mejor percepción sobre la justicia y equidad del Estado, que a menudo es percibido como capturado por los intereses de las élites, más que al servicio de la población. Mejorar la calidad de la política pública mediante una mayor eficiencia, justicia y rendimiento de cuentas

constituye uno de los elementos de una agenda más amplia orientada a reducir la “cultura de la informalidad. (pág. 40)

En este sentido, para volver a la economía formal es necesario aplicar un marco legal, implementado por los mecanismos políticos del estado. Es decir, el marco legal sugiere que la posición de las autoridades gubernamentales hacia los ciudadanos es relevante para el cumplimiento de las leyes, lo cual deriva en un mayor respeto voluntario a las mismas y radica en una menor informalidad (Adame & Tuesta, 2017). Para que se cumplan marco legal, debe haber compromisos, como los estímulos de carácter tributario, redes créditos, encajes bancarios y otros que hagan que el dinero vaya más a la comunidad (Rodríguez Lozano & Calderón Díaz, 2015).

Aunado a esta situación, muchas de las actividades que conforman la economía informal repercuten en la salud y bienestar de los trabajadores que la ejercen. Aunado a que no cuentan con los derechos y deberes de pertenecer al seguro social y por ende a gozar de beneficios médicos. Para solventar esta situación se requiere considerar algunos aspectos, a parte de los políticos, como son los programas educativos basados en prevención y planificación. De lo contrario, sin ningún tipo de política social o de salud esto llevará inexorablemente a la pobreza agravada, el desempleo y la informalidad, creando un círculo vicioso que conduce a una mayor fragilidad socioeconómica a nivel de cada país (Carretero Ares, Cueva Oliver, Vidal Martínez, Rigo Martínez, & Lobato Cañón, 2017).

Para poder mejorar las condiciones de la economía informal es necesario valorar cada uno de los parámetros que influyen en su desarrollo. La nucleación de estas organizaciones es propiciada por la era de la globalización, donde son producto de los mecanismos de las grandes organizaciones, pero a su vez ejecutan su funcionamiento siguiendo los lineamientos de manera general. Es decir, basan su reclutamiento, funcionamiento y control en redes de confianza y lealtad basadas en grupos primordiales característicos de cada cultura, tales como la familia, la amistad, la etnicidad y la pertenencia a grupos unidos por creencias (Lomnitz, 2003).

Esta situación repercute positivamente en el desarrollo de la sociedad. Esto porque tiene un fuerte efecto en el crecimiento económico al tener una relación elástica, producto de que las familias que dependen del empleo informal gastan su ingreso no solamente en la economía informal, sino también en la economía formal (Martínez Luis, Caamal Cauich, Ávila Dorantes, & Pat Fernández, 2018). Este factor es la clave y más en la toma de decisión de los individuos basándose en los aspectos o factores racionales fundamentados en la economía familiar.

Avances en ese campo

Definitivamente, los aspectos económicos inciden en la mayoría de las decisiones que toma el individuo, lo cual representa el carácter cognitivo y a su vez el desarrollo de la corteza prefrontal

ventromedial del cerebro. Este permite fomentar factores de importancia a la hora de la decisión, tal como se muestran en la Tabla 3.

Al tomar en cuenta estos factores no se queda exento de cometer algún error a la hora de la toma de decisión. Cualquier persona, indistinto de su género, grupo etario, educación condición socioeconómica puede cometer ese error, debido que hay influencia emocional en el mismo. Según Tversky y Kahneman (1973) existen tres posibles errores:

- 1) Aversión a perder: señala que el dolor por una pérdida es mayor que la alegría por una ganancia;
- 2) Preferencias de riesgo asimétricas: se basa en que preferimos no apostar cuando se está ganando, pero arriesgar más cuando se está perdiendo;
- 3) Estimación errónea de probabilidades: se basa en pensar que algunos sucesos tienen mayor posibilidad de ocurrir de la que realmente tienen. (Rodríguez Quintana, 2012, págs. 88-89)

Tabla 3.

Factores de importancia en las decisiones.

FACTORES	CARACTERÍSTICAS
<i>Tamaño del compromiso.</i>	Aquí está presente el factor cuantitativo relacionado por lo general con dinero y personas, y el factor tiempo. En la mayoría de los casos, una decisión implica fuertes sumas de dinero, el esfuerzo de muchas personas y, además, puede tener un impacto a largo plazo sobre la organización.
<i>Flexibilidad de los planes.</i>	Algunos planes pueden revertirse fácilmente, mientras que otros tienen un carácter definitivo. En la medida en que una decisión implique seguir un curso de acción irreversible, la decisión es particularmente importante.
<i>Certeza de los objetivos y las políticas.</i>	Algunas empresas pueden tener una política clara que indique cómo actuar frente a ciertas situaciones; en ese caso, las decisiones serán fáciles de tomar. Por el contrario, si una organización es muy cambiante o, por su naturaleza, las acciones a seguir dependen de factores conocidos solo por el personal de alto nivel, la decisión adquiere una gran importancia.
<i>Cuantificación de las variables.</i>	Una decisión puede tomarse más fácilmente si los costos asociados con esa decisión pueden definirse en forma precisa.
<i>Impacto humano.</i>	Cuando una decisión puede perjudicar a algunas personas, la decisión es grande y debe tomarse cuidadosamente.

Fuente: (Solano, 2003)

Es en este sentido, que se debe evaluar el riesgo, tomando en consideración los factores para la toma de decisiones, con el fin de evitar, en la medida de lo posible, las conductas anticipadas de los individuos. Según Kahneman (2002) afirma que cuando elegimos no siempre lo hacemos objetivamente. Mediante estudios experimentales ha demostrado que tales faltas de objetividad tienden a seguir patrones regulares que admiten una descripción matemática (Fabián Borea, 2005).

Estos patrones regulares son la base de datos para un sistema de información utilizado para la toma de decisiones de carácter gerencial, pero que de manera empírica lo utiliza el individuo común. El no poseer información eficiente implica no tener control sobre la situación, no conocer como varía la interacción de las variables del problema, se podrían plantear alternativas de solución, pero no se podría asignar probabilidad a los resultados que arrojen (“incertidumbre sin probabilidad”) (Nacarino Díaz, 2017).

Por lo cual, bajo esta perspectiva es necesario que el individuo tome en consideración estos aspectos al momento de fomentar una decisión en la adquisición de algún producto o servicio dentro de la economía informal. Siempre y cuando, la capacidad económica influya directamente en que este medio de economía es la mejor vía para poder satisfacer las necesidades básicas propias o de su núcleo familiar.

RESULTADOS

Antecedentes del nuevo paradigma

Cuando el individuo está sometido a diversas situaciones debe considerar tomar una decisión de algún aspecto que pueda favorecer a ciertos factores, para ello hay una especie de consideraciones emocionales y racionales justo en el momento de decidir, prevaleciendo en la gran mayoría de veces la emoción sobre el raciocinio. Para ello, hay una explicación, desde el punto de vista cognitivo y más allá desde la neurociencia. Según Bechara (2005) hay dos sistemas diferentes, “Un sistema impulsivo o de la amígdala, que indica placer o dolor como resultado inmediato de las posibles opciones, y un sistema reflexivo basado en la corteza prefrontal ventromedial, sensible a las futuras consecuencias puestas en marcha por esas mismas opciones” (Martínez-Selva, Sánchez-Navarro, Bechara, & Román, 2006, pág. 416).

El primero es consecuencia de una respuesta inmediata casi que innata, producto de la emoción debido a las condiciones del producto o servicio a la cual se está optando. En cambio, el segundo proviene de un análisis reflexivo sobre las consecuencias que pudiera tener la decisión tomada a futuro. Dentro de esta corteza prefrontal existen tres zonas que ayudan a mejorar la decisión. Estas son:

- Un primer subsistema integrado por la ínsula y la corteza somatosensorial, especialmente del hemisferio derecho, que contribuirían a representar patrones somáticos de estados afectivos y motivacionales.
- Un segundo subsistema compuesto por la corteza prefrontal dorsolateral y el hipocampo, críticos para la memoria y las funciones ejecutivas, necesarias para la toma de decisiones.

- Un tercer subsistema se ocuparía de la inhibición de conductas, que implicaría la región cingulada anterior y el cerebro basal anterior. (Martínez-Selva, Sánchez-Navarro, Bechara, & Román, 2006, pág. 416)

Muchos de los aspectos conductuales racionales del individuo son impulsados por variables externas. Los seres humanos a menudo necesitan ayuda para hacer juicios más acertados y tomar mejores decisiones y, en algunos casos, las políticas y las instituciones pueden proporcionar esa ayuda (Rodríguez Quintana, 2012). Esta ayuda puede estar manifestada a través de políticas educativas y económicas.

Es el factor económico uno de los principales agentes que ayudan al raciocinio en vez de lo emocional de la situación. El costo del producto o servicio, los estados de ganancia y pérdida, la teoría de la oferta y de la demanda son algunos de los parámetros de la economía y de las cuales los individuos consideran al momento de la toma de decisión. Es así que el economista Milton Friedman (1912-2006), principal actor en el desarrollo económico de los años 80's define esta ciencia. La economía como positiva es un cuerpo de generalizaciones a título experimental acerca de los fenómenos económicos, que puede usarse para predecir las consecuencias de los cambios en las circunstancias que la rodea (Posso Ordóñez, 2014).

Estos fenómenos económicos son visualizados, en mayor plenitud, en el área comercial. Es a través del comercio que se puede observar parte del desarrollo económico de la sociedad. Este se caracteriza por la compra y venta de productos o servicios por medio de un intercambio económico-financiero. Este fue evolucionando hasta obtener un comercio justo a las realidades actuales. Según Pérez, Rico, y Arechaga (2014) comentan que este tipo de comercio surge de una nueva relación, libre, directa y honesta entre tres nuevos sujetos económicos: los productores en vías de empobrecimiento, los consumidores solidarios y los intermediarios sin ánimo de lucro.

De esta misma perspectiva del comercio justo se ve reflejado a través de la economía informal. Una relación entre el consumidor y el vendedor basado fundamentalmente en precios más accesibles debido a que este último no tiene egresos en el área tributaria y financiera, así como de pagos de bienes inmuebles y servicios públicos. Es una competencia real que ha tenido el comercio formal desde hace casi 50 años. Samaniego, (2008) detalla la influencia de la economía informal en el desarrollo de las sociedades:

Se ha encontrado que la magnitud de la economía informal está estrechamente ligada no sólo al nivel del desarrollo económico del país, sino que implica restricciones importantes al ritmo y al potencial de crecimiento económico. La existencia de un volumen considerable de informalidad conspira contra la capacidad real del Estado para abarcar con sus instrumentos a toda la estructura productiva, contra la transparencia disponible en el mercado y contra el funcionamiento eficiente del sistema legal. Al mismo tiempo, significa una merma en los ingresos públicos que

repercute en la cantidad y calidad de los servicios que puede ofrecer el Estado, lo que, combinado con una pobre infraestructura, genera un auto refuerzo a la informalidad. (págs. 38-39)

La merma en los ingresos tributarios por efecto de la evasión fiscal que ejecuta la economía informal, el PIB de Ecuador, por ejemplo, disminuye produciendo déficit de atención hacia los ciudadanos. Según Casalombo (2018) esta situación refleja lo siguiente:

Este modus empresarial estaba permitiendo que un pequeño grupo de empresarios informales ostenten menores costos en la adquisición de los insumos y materias primas, debido a que sus trabajadores no estaban afiliados a la seguridad social y no pagaban tributos al fisco, por lo tanto, les representaba mayores ingresos y margen de rentabilidad. (pág. 240)

Teóricos principales

Sistema Económico

Un aspecto importante para el desarrollo de la sociedad es el sistema económico que la abriga. Este posee una estructura interna y un funcionamiento determinado, que depende de la forma de intervención de los grupos sociales que lo integran, de la cultura, instituciones y relaciones de poder predominantes en dicha sociedad, y de la influencia de instancias externas (Albuquerque, 2018).

Comercio

El comercio es una de las primeras actividades realizadas por el hombre desde comienzos de la humanidad cuando se intercambiaban pieles por comida. Es decir, se busca obtener algún beneficio. Considerado económicamente, el comercio tiene la misión de hacer llegar los bienes al lugar donde se requieren, determinar la demanda según el tipo, la calidad y la cantidad y, de acuerdo con ello, organizar la producción (VISOR, 1999).

Economía Informal

Es una creciente economía impulsada por diversos factores socioeconómicos, políticos y culturales que la impulsa la sociedad. La Organización Internacional del Trabajo (OIT) propuso el término de “economía informal”:

Hace referencia a un grupo cada vez más diverso y creciente de trabajadores y empresas que tanto en las áreas urbanas como en las rurales operan de manera informal. Incluyen a trabajadores por cuenta propia en actividades de supervivencia, tales como vendedores ambulantes, boleros, cuidadores de automóviles; empleados

domésticos, personas que laboran en su propio domicilio o en talleres, como trabajadores asalariados, como aprendices, o como familiares sin remuneración. (Samaniego, 2008, pág. 31)

Decisión

La toma de decisión es un paso importante y frecuente en el individuo, por lo que a veces es motivada por impulsos emocionales y racionales al mismo tiempo. Este último es el que debe prevalecer a la hora de decidir sobre un aspecto que puede cambiar las circunstancias futuras. Para optar a una buena decisión se debe seguir unos pasos. Estos son: estar conscientes de un problema o acción; reconocer el problema y su definición; analizar posibles alternativas y sus consecuencias; seleccionar la solución; implementar la decisión, y; proporcionar retroalimentación (Solano, 2003).

Disciplinas que lo apoyan

Entre las ciencias que pueden apoyar el desarrollo de esta investigación se encuentra la neurociencia debido a la influencia que tienen los parámetros de la economía informal para poder influir en el desarrollo cognitivo de la persona. Esta despliega un análisis descriptivo sobre cada aspecto fundamental a la hora de decidir una opción. La parte racional del cerebro juega un papel clave. La parte emocional toma protagonismo cuando las variables o consecuencias futuras no son tomadas en cuenta debido al aspecto de la misma decisión (forma y fondo del objeto o situación). Esto conlleva a obtener un impulso al momento de adquirir un producto o servicio.

De esto último se enfoca una rama de la neurociencia, que es la neuroeconomía. La influencia de los aspectos económicos en la toma de decisión para adquirir algún producto o servicio. Esto incrementa la economía de las naciones. Esta disciplina es factor para poder definir la decisión a tomar conjuntamente con los estados financieros del individuo. Todo refleja un sistema catalizador para el impulso en la toma de decisión sobre diversos aspectos de la vida cotidiana.

CONCLUSIONES

La economía juega un papel importante en el desarrollo de las sociedades por lo que su desenvolvimiento y mecanismos regirán el destino de los miembros de la misma. Si los factores económicos son volátiles entonces se incrementa el desarrollo de la informabilidad. Esto quiere decir, que nace una economía basada en la evasión de los deberes ciudadanos y organizativos a través de los tributos, leyes y demás mecanismos que permitan el desarrollo de la misma sociedad. Por supuesto, a mayor economía informal mayor será el déficit de contribución del Estado con los servicios básicos para la sociedad.

Esta economía informal, de manera reciproca ayuda a fomentar el manejo y circulación de dinero, cosa que refleja una paradoja, porque permite que los miembros de estas organizaciones puedan solventar sus necesidades a través de la compra en dicho mercado informal como también en aquellos que son formales. Este puede producir un impacto positivo en el desarrollo económico de las organizaciones.

Aunque, suena cautivador, es recomendable asumir que esta economía informal tiende a ser perjudicial porque además de la evasión fiscal, también hay una irregularidad con la no contribución de pagos a seguros médicos o sociales. Muchos de estos trabajos, son de alto riesgo para la salud de las personas. Esto influye en una problemática para los entes gubernamentales cuando estas personas padecen de alguna patología. Los gastos ejercidos en métodos diagnósticos y tratamientos corren por parte del estado. Incrementado sus gastos, disminuyendo las partidas presupuestarias de otros ámbitos sociales.

De aquí, es necesario que el estado fomente políticas o mecanismos que ayuden a fomentar organizaciones formales. Por ejemplo, incentivar en la creación de emprendimiento con apoyos educativos y financieros. El emprendimiento es un factor clave de legalidad y de desarrollo de la economía de las sociedades porque producen empleos y generan interactividad económica. Los mecanismos que pueden impulsar los entes gubernamentales son de incentivos tributario, financieros y de apoyo en logística y organización.

Sin embargo, en la actualidad la economía informal es un factor clave en la decisión de compra de los ciudadanos, debido a los costos de los productos y servicios. Por todo lo anterior, el precio de venta es mucho menor en dichos mercados populares o ambulantes que aquellos que se encuentran en mercados legales y formales. Esta decisión impulsada principalmente en el carácter cognitivo racional del cerebro que juzga basado en la economía familiar, seguido después del carácter emocional impulsado por el aspecto subjetivo del individuo. Por lo tanto, la economía informal tendrá siempre un protagonismo dentro de la economía siempre y cuando no mejoren los factores políticos, económicos, sociales y culturales que deben impulsar los gobiernos de turno.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Adame, V., & Tuesta, D. (2017). El laberinto de la economía informal: estrategias de medición e impactos. BBVA (No. 17/17). Obtenido de <http://www.ipe.org.pe/portal/wp-content/uploads/2018/01/BBVA-2017-Laberinto-de-la-economia-informal.pdf>
- Alburquerque, F. (2018). Conceptos básicos de economía. En busca de un enfoque ético, social y ambiental. Bilbao, España: Orkestra - Instituto Vasco de Competitividad - Fundación Deusto. Obtenido de <https://www.orkestra.deusto.es/images/investigacion/publicaciones/libros/colecciones-especiales/Conceptos-basicos-economia-enfoque-etico.pdf>
- Canós Darós, L., Pons Morera, C., Valero Herrera, M., & Maheut, J. P. (2012). Toma de decisiones en la empresa: proceso y clasificación. Organización de Empresas, Universidad Politécnica de Valencia. Obtenido de <https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/16502/TomaDecisiones.pdf>
- Carretero Ares, J. L., Cueva Oliver, B., Vidal Martínez, A., Rigo Martínez, M. V., & Lobato Cañón, J. R. (2017). Economía informal: un problema de salud laboral. Archivos de Prevención de Riesgos Laborales, 20(1), 30-32. Obtenido de <http://scielo.isciii.es/pdf/aprl/v20n1/1578-2549-aprl-20-01-30.pdf>
- Casalombo, C. A. (2018). Relación entre el tamaño de la economía informal y el sector empresarial en Ecuador: Evidencia de cointegración y causalidad de Granger. Revista de Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa, 25, 215-243. Obtenido de <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/195405/1/1026782171.pdf>
- Cervantes Niño, J. J., Gutiérrez Garza, E., & Palacios, L. (2008). El concepto de economía informal y su aplicación en México: factibilidad, inconvenientes y propuestas. Estudios demográficos y urbanos, 23(1), 21-54. Obtenido de <http://www.scielo.org.mx/pdf/educm/v23n1/2448-6515-educm-23-01-21.pdf>
- Cruz, Y. R., & Molina, M. P. (2010). Evolución, particularidades y carácter informacional de la toma de decisiones organizacionales. Revista Cubana de Información en Ciencias de la Salud (ACIMED), 21(1), 57-77. Obtenido de <https://www.medigraphic.com/pdfs/acimed/aci-2010/aci101f.pdf>
- Díaz, F. A. (2006). Sistemas de Información como apoyo a la toma de decisiones. Prospectiva, 4(1), 53-57. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/4962/496251107008.pdf>
- Fabián Borea, L. A. (2005). LA TOMA DE DECISIONES. Un Modelo de Análisis Integrador. MODULO INTRODUCTORIO TEORÍA DE LA DECISIÓN. Departamento de Ciencias

- Económicas. UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA MATANZA. Obtenido de <http://www.cienciared.com.ar/ra/usr/4/26/m0.pdf>
- Icaza, S., & Tiribia, L. (2003). Economía popular. En A. D. CattaniI, LA OTRA ECONOMÍA (págs. 173-186). Porto Alegre, RS. Brasil: Editora Veraz Ltda. Obtenido de https://www.economiasolidaria.org/sites/default/files/news_attachments/Laotraeconomia.pdf#page=173
- Lomnitz, L. (2003). Globalización, economía informal y redes sociales. Culturas en contacto: encuentros y desencuentros. Madrid: Ministerio de Educación, Cultura y Deporte. Obtenido de https://archivo.estepais.com/inicio/historicos/146/1_Propuesta_Globalizacion_Adler.pdf
- Martínez Luis, D., Caamal Cauich, I., Ávila Dorantes, J. A., & Pat Fernández, L. A. (2018). Política fiscal, mercado de trabajo y empleo informal en México. *Revista mexicana de economía y finanzas*, 13(1), 77-98. Obtenido de <http://www.scielo.org.mx/pdf/rmef/v13n1/2448-6795-rmef-13-01-77.pdf>
- Martínez-Selva, J. M., Sánchez-Navarro, J. P., Bechara, A., & Román, F. (2006). Mecanismos cerebrales de la toma de decisiones. *Revista de neurología*, 42(7), 411-418. Obtenido de https://www.academia.edu/download/50258491/Mecanismos_cerebrales_de_la_toma_de_decisiones_1.pdf
- Nacarino Díaz, J. E. (2017). Factores limitantes del desarrollo de las microempresas formales en el departamento de Cajamarca y su relación con la toma de decisiones. Cajamarca, Perú: Tesis para optar al título de Doctor en Ciencias de la Universidad Nacional de Cajamarca. Obtenido de <http://repositorio.unc.edu.pe/handle/UNC/1227>
- Palella Stracuzzi, S., & Martins Pestana, F. (2010). Metodología de la investigación cuantitativa. Caracas, Venezuela: FEDUPEL, Fondo Editorial de la Universidad Pedagógica Experimental Libertador.
- Pérez, J. T., Rico, P. N., & Arechaga, A. L. (2014). Para entender el comercio justo. *Boletín CF+S*, (13). Obtenido de <http://polired.upm.es/index.php/boletincfs/article/view/2627/2693>
- Portes, A., & Haller, W. J. (2004). La economía informal. Cepal. Obtenido de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/6091/S0411855_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Posso Ordóñez, R. (2014). CONCEPTOS Y PRINCIPIOS DE ECONOMÍA Y METODOLOGÍAS UTILIZADAS EN LA INVESTIGACIÓN ECONÓMICA. TENDENCIAS. Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. Universidad de Nariño, 15(1), 228-241. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4820645.pdf>
- Rodríguez Lozano, G. I., & Calderón Díaz, M. A. (2015). La economía informal y el desempleo: el caso de la ciudad de Bucaramanga (Colombia). Revista Innovar Journal Revista de Ciencias Administrativas y Sociales, 41-58. Obtenido de <https://repositorio.unal.edu.co/bitstream/handle/unal/65916/47195-237558-1-PB.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Rodríguez Quintana, E. (2012). Toma de decisiones: la economía conductual. Trabajo fin de master. Departamento de Administración de Empresas, Universidad de Oviedo. Obtenido de <http://digibuo.uniovi.es/dspace/bitstream/10651/13074/1/Trabajo%20fin%20de%20m%20a%201ster%20Eduardo%20Rodr%20c%20adguez%20Quintana.pdf>
- Rodríguez-Ponce, E. (2007). Estilos de liderazgo, toma de decisiones estratégicas y eficacia: Un estudio empírico en pequeñas y medianas empresas. Interciencia, 32(8), 522-528. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/339/33932805.pdf>
- Samaniego, N. (2008). El crecimiento explosivo de la economía informal. Economía unam, 5(13), 30-41. Obtenido de <http://www.scielo.org.mx/pdf/eunam/v5n13/v5n13a2.pdf>
- Solano, A. I. (2003). Toma de decisiones gerenciales. Tecnología en marcha, 16(3), 44-51. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4835719>
- Soto, A. L. (2015). Sector informal, economía informal e informalidad. Revista Iberoamericana para la Investigación y el Desarrollo Educativo: RIDE, 6(11), 1-12. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5280199>
- Villamil, R. (2013). La economía informal. Causas, consecuencias y ejes de solución. 23° Congreso de Gestión de Personas. Obtenido de http://centrum.pucp.edu.pe/oci/presentaciones/10-APERHU_-_Roberto_Villamil.pdf
- VISOR. (1999). Enciclopedia VISOR, Tomo 6. Argentina: Plaza & Janés Editores, S. A. .