

Análisis del concepto de empleo informal en México

(Recibido: 02/octubre/2015 –Aceptado: 27/junio/2016)

*Rosario Cota Yañez**

*Alberto Navarro Alvarado***

Resumen

A lo largo de los estudios sobre la informalidad la visión sobre la condición informal ha ido cambiando paulatinamente. Los enfoques primarios fueron de la OIT, quien difunde el concepto de algo que llevaba varios años gestándose. La situación es abordada como un elemento necesario del patrón económico neoclásico y de condición temporal. Sin embargo, este no desapareció; al contrario, se consolidó y formó sus propios esquemas de crecimiento, generados, habitualmente, por las carencias y deficiencias del modelo económico operante. El objetivo del presente artículo se centra en analizar el concepto del empleo informal en los últimos años, por lo que se divide en dos partes: la primera, se avoca a la caracterización del concepto de empleo informal para posteriormente estudiar cómo se ha reestructurado con las diferentes acepciones al mismo.

Palabras Clave: empleo informal, México, empresa familiar, concepto empleo.

Clasificación JEL: E26.

* Profesora investigadora Titular C del Departamento de Estudios Regionales del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas. Universidad de Guadalajara. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores nivel I. Pertenece al Cuerpo Académico UDG CA 643, Reestructuración productiva y estudios locales. Correo electrónico: <macotaya@gmail.com>.

** Profesor investigador de tiempo completo, categoría B, del Instituto Tecnológico Superior de Puerto Vallarta, maestro en Negocios y Estudios Económicos. Correo: <alberto_navarro_alvarado@hotmail.com>.

Introducción

Caracterizado por su naturaleza familiar, escaso capital, mano de obra intensiva, gerencia rudimentaria, ausencia de formalidad jurídica (Ramales y Díaz, 2005), entre otros tantos elementos –que más bien parecieran desventajas– el sector informal ha ido en aumento a nivel internacional (Giles, 1999), aunque en mayor escala en América Latina (Rosales, 2002).

En el caso particular de México se tiene una extraña combinación de formalidad e informalidad, ya que se pueden tener empresas formales con empleados informales y viceversa (Tokman, 1987; Ramales y Díaz, 2005), las razones para entrar o no a la economía informal varían según el giro, tamaño e intenciones de la empresa; pero también tienen que ver mucho con una elección de los individuos que no es del todo voluntaria.

El concepto de empleo informal

El consenso general admite que la primera definición de la informalidad se sitúa a principios de la década de los setenta, con el informe de Kenia de la Organización Internacional del Trabajo (OIT). Su origen parte de la antropología social en cuyo término se busca englobar todas las formas de producción y empleo que se encontraban excluidas ya sea de los hogares o las empresas institucionalizadas. Ya Tokman (1987) y Roubaud (1995) trataron de clasificar y definir una secuencia cronológica de la informalidad en una dimensión puramente conceptual y se reconoce un esfuerzo considerable de Bangasser (2000), más recientemente, en su relación con la OIT. Y es, precisamente, una dimensión social la que se le ha conferido a lo largo de los años al fenómeno de la informalidad. Se encuentra orientado a la producción de bienes y servicios cuyo fin primordial es la generación de empleo e ingresos. Con una organización de funcionamiento incipiente basado en relaciones de parentesco, personales o sociales, no median los acuerdos contractuales; el acceso al crédito se hace de forma personal; los activos fijos no son parte de la empresa, no existe una separación de los gastos y usos de los bienes inmuebles de la empresa y el hogar; no tienen personalidad jurídica, operan a pequeña escala.

La economía informal, reconocida mundialmente como un problema que crece y se expande (CIMAC, 2002), incluso en los países más ricos del mundo, tiene en realidad una doble cara; generadora de empleo ante la incapacidad del sistema desarrollista y, la otra, fuera de norma y delictiva. Es por ello que se le han conferido distintos nombres, para ilustrar su distinción basta referirse a la primera como economía informal y, a la otra, como economía subterránea.

Pero, la economía informal es, en realidad, una parte de la denominada economía subterránea (Roubaud, 1995). Sin embargo, la distinción fundamental ocurre cuando se habla de la calidad del trabajo desarrollado, incluso si es considerado como extralegal o fuera de norma.

El Global Labour Institute (2002), enuncia que la única diferencia entre los trabajadores formales e informales es que los últimos realizan sus labores en condiciones no reguladas y desprotegidas. Lo anterior es debatido ampliamente por las posturas de Tokman y Roubaud, quienes afirman que existe una combinación de elementos en cuanto a la seguridad y regulación del trabajo informal, como es el caso de la subcontratación de empresas informales por empresas formales (Rosales, 2002).

Se desata así una cadena de efectos, y la relación que se establece en un ciclo vicioso de mayor escala repercute en impactos sociales del problema. Es así, que salen a colación cuestiones de trabajo infantil, explotación de trabajadores, disminución de prestaciones, aumento del desempleo (y sus implicaciones como la delincuencia, el narcotráfico), obstrucción vial, contaminación, conflictos armados, evasión fiscal, reducción de la producción y podría continuarse con una larga lista.

Ante semejante cantidad de efectos que se le adjudican, lo que se entiende por informalidad llega a perder el sentido. Para De Soto (1991), esta es una dinámica evolutiva de inserción en el sistema de comercio capitalista por las masas excluidas del sistema desarrollista, en el que no son informales los sujetos, sino sus acciones. Rosales (2002), correspondientemente, percibe al fenómeno como un sistema de integración social, adoptado por los países en desarrollo para conjugar la dinámica de la urbanización con el mercado laboral, cuyo vínculo se pierde en el seno de la modernización.

Los verdaderos efectos del fenómeno se sitúan en el contexto económico. Según el Fondo Monetario Internacional (FMI), México ocupa una de las proporciones del Producto Interno Bruto (PIB), generadas en la informalidad, más altas del mundo, con 284 mil millones de dólares, lo que representa alrededor de la tercera parte de éste (González, 2005).

La OIT, asegura que más de la mitad de todos los empleos en el mundo se crean en la informalidad (CIMAC, 2002). El mismo organismo afirma que el empleo informal en México, como proporción del empleo no agrícola, alcanzaba el 55% en el 2003 (Ochoa, 2004). La tasa de informalidad laboral en México presenta una ligera disminución en los últimos 10 años, tanto a nivel nacional como en las áreas urbanas de uno a dos puntos. Para el año 2005 representaba una tasa de informalidad laboral de 60.10% y para el 2014 era de 58.09%. Tendencia similar se vio reflejada

en las áreas urbanas donde pasó de una tasa de 46.53% a 45.20% de acuerdo a datos presentados en la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2014.

Sin embargo, el INEGI, presenta datos muy diferentes, ya que el Sistema de Cuentas Nacionales, sostiene que para el 2003, la participación en el PIB del sector informal alcanzaba apenas el 10.2% de la producción bruta del país. Este organismo señala, de igual manera que, para el mismo año, tal sector ocupaba al 26.7% de la población disponible (Ochoa, 2004). Por otro lado, una investigación realizada por Flores y Valero en 2004, (citado en Meza, 2007) determinó que el tamaño de la economía informal mexicana se encuentra, efectivamente, entre el 30 y el 50% del total nacional.

De esta manera, se tiene una divergencia en cuanto a la medición cuantitativa de los efectos de la informalidad. Representa un sesgo importante para determinar la medición más acertada del sector informal y, naturalmente, sobre las medidas correctivas, regulativas y de investigación a seguir. La dificultad esencial radica, en las variaciones de las estimaciones, concepciones y valoraciones al respecto.

Existe también divergencia sobre la unidad de estudio como base para determinar el impacto de la informalidad. Roubaud (1995), cree que la mejor manera de estudiar la informalidad es con base en las unidades productivas, mientras que Tokman (1987), niega la posibilidad de la funcionalidad de este tipo de medida y expone que el estudio y comprensión del mercado laboral puede generar mejores resultados al respecto. De Soto (1991) y Tijerina y Medellín (1999), por su parte, se basan en la recaudación fiscal y la regulación tributaria como referencias de estudio.

No obstante, los estudios nacionales, se fundamentan en los aspectos salariales, diferencias de ingreso y cobertura social como variable de estimación para la informalidad. Pretenden integrar todos estos elementos bajo un modelo de retribuciones de premios salariales y empleando la cobertura de seguro social como variable de aproximación para estimar el tamaño de la informalidad (Rodríguez-Oreggia, 2007).

Se pueden reconocer dos grandes tendencias positivas que explican la causalidad sobre la existencia del sector informal, a saber, las cargas tributarias excesivas, así como sus regulaciones, y la incapacidad del Estado capitalista para la generación de empleos formales suficientes. Tendencias de vanguardia señalan las directrices causales de la informalidad hacia los efectos de la Globalización. Ramírez y Guevara (2006), puntualizan los cambios estructurales por los que atraviesan las economías de los países en desarrollo, resultado de las estrategias políticas centralizadas de instituciones internacionales, transformando así las características de las formas de producción, haciendo del modelo neoliberal de desarrollo un requisito

indispensable para la incursión en los esquemas de comercio, el cual no funciona bajo asimetrías de información, que acarrearán problemas de empleo y, lógicamente, de informalidad.

Las cargas tributarias y regulativas se sitúan como principal efecto de la informalidad, afecta la economía nacional, cuyos impactos se presentan como evasión fiscal y alzas en los impuestos. La segunda explicación de la informalidad recae sobre la ineficiencia del Estado para la generación de empleos y es, precisamente, la adopción de un subsector informal impuesto como compensador de tal incapacidad, lo que permite su existencia. Finalmente, la teoría de la Globalización establece que la apertura comercial ha sido la causa primordial de la precariedad del empleo. Esta última es la menos socorrida por los investigadores, tal vez debido a que el tema es algo nuevo.¹

Los supuestos elementales de las explicaciones presentadas se pueden desplegar, de la siguiente manera: existe un excedente de mano de obra causado por el desfase que demanda la modernidad; el Estado capitalista, ante el fallo de los supuestos económicos en que se basa, no tiene la capacidad de generar empleos formales suficientes; las medidas laborales de los gobiernos son correctivas y crean carencias en las recaudaciones, lo que logra aumentar la informalidad incluso a nivel empresarial; la liberalización de los mercados cambia las formas productivas de los países menos desarrollados, lo que obliga a las empresas a flexibilizar los sistemas de contratación; las formas de empleo flexible crean deficiencias en las buenas prácticas y cobertura de seguro social de los trabajadores; la baja en los salarios del empleo formal crea incentivos para que los individuos se establezcan en la informalidad como segunda mejor opción.

Los esquemas fundamentales de la informalidad se sitúan en la elección de entrar o no a un subsector no registrado por el Estado, escapando de esta forma, de las tributaciones y disposiciones reglamentarias que marca éste. Bajo tal concepción, se tiene que hablar de niveles de informalidad y una adaptabilidad evolutiva del sector.

Estos paralelismos se pueden situar a nivel de empresa o sobre el individuo, los efectos que se presentan varían en función de las circunstancias económicas y sociales que los rodean. Lo anterior obliga a cuestionamientos de elección que colocan al individuo como un ente pasivo o dinámico, pero que, en todo caso, limitan la elección del sujeto a pertenecer o no a la informalidad.

¹ El tema es relativamente nuevo. Los estudios de la informalidad se basan en los orígenes y comportamientos del empleo informal, lo cual ocurre desde principios de la década de los setenta, mientras que el auge del tema sobre la Globalización cobra rigor hasta 1995 en adelante, con los trabajos de Stiglitz (2007) y Wallerstein, (2000).

Las variables relativas al nivel de ingresos y la segmentación del mercado laboral ayudan a percibir la vinculación entre el empleo formal y el informal, de tal manera que las variaciones en uno tienen efectos en otro, son un mercado compartido por ambos sectores. Los efectos de la economía informal han hecho muy difícil el establecimiento de lineamientos de investigación, esto va desde una unidad de análisis unívoca hasta un parámetro certero de las estimaciones de éste.

La indiferencia en el empleo de los términos y concepciones hace muy difícil el trabajo para la búsqueda de documentos y, con mayor razón, para su investigación y protocolo. Algunas nociones se presentan como obsoletas y otras aún son tratadas en documentos recientes, pero con un sentido diferente al que fueron concebidas.

Pese a la aserción de Tokman (1987) en dudar a llamarlo aún “sector”, la percepción sigue vigente. Esto se explica bajo las condiciones que se establecen más adelante, sin embargo es pertinente tenerlo en cuenta desde ahora, es un buen punto de partida para la concepción que se asumirá la economía informal.

A diferencia de lo que realmente se entiende por economía informal se partirá de las percepciones que autores, antiguos y modernos, han expuesto a lo largo de estos años, tomando el portante desde su oficialización en 1972, por la Organización Internacional del Trabajo (OIT).²

Partiendo del informe de Kenia, Tokman (1987), establece el origen de la informalidad como resultado de tres factores esenciales, a saber, un excedente de mano de obra, la migración rural-urbana y la necesidad de sobrevivir, resultado de la carencia de un seguro de desempleo. Sin embargo, estos tres factores no ocurren precisamente en el momento justo de la eclosión del fenómeno informal; son, más bien, resultado de la transición hacia una reestructuración de los elementos que le dieron origen algunos años antes.

Bangasser (2000) ilustra perfectamente dicho origen, en una dinámica histórica asombrosa, la narrativa de la historia de la informalidad con la OIT. Destaca tres grandes etapas: incubación, dispersión y formalización; el periodo de “incubación”, abarcó desde 1960 a 1970, iniciando con los programas lanzados a finales de la década de los sesenta y termina con el Informe de Kenia. El preámbulo de la concepción de la informalidad se sitúa décadas atrás, entre 1950 y 1960, época posterior a la Segunda Guerra Mundial (Loayza, 1997), donde el clima de optimismo y reconstrucción de Japón y Europa Oriental generaron las bases suficientes para

² Se le confiere la paternidad del título “informalidad” a Keith Hart en su informe para esta institución entre 1971 y 1973 (Blunch, *et al*, 2001; Portes y Haller, 2004).

programas de desarrollo, tomando como punto de partida los preceptos de la ciencia económica positiva, no normativa, el entorno de la posguerra así lo demandaba. El esquema fue básicamente el mismo, el cual se extendió por todo el mundo con pequeñas diferencias de cultura, entorno y tamaño (Bangasser, 2000).

Las iniciativas partirían de las instituciones de la comunidad internacional. Sin embargo, todas ellas quedaron en sólo eso, esfuerzos frustrados de planeación para el desarrollo, la divergencia entre lo planeado y los hechos fueron abismales. En el caso del empleo, los programas del *Human Resources Development Department*, no lograron establecer lo proyectado, quedando fuera muchos empleados que se ubicaron extrínsecamente del esquema del departamento, he ahí, por qué se le denominó “empleo informal”, es decir, actividades económicas que estaban fuera del modelo oficial de trabajo (Bangasser, 2000).

De esta suerte, se tiene un excedente de mano de obra que no se deja sentir hasta pasado un buen tiempo, los empleos generados no alcanzaban a cubrir la abundante oferta de trabajo (Tokman, 1987); fijándose barreras institucionales de entrada para el sector formal se empieza a gestar un subempleo particular de la zona urbana.

Muzamdar (1976) expresa que dichas barreras se fijan con base en la distribución del ingreso, las cuales implican diferentes niveles de desempeño y, consecuentemente, perpetúa la existencia de bajos salarios; aunque la teoría indicaba un estado cambiante sobre la línea de tiempo.

El tiempo sería la solución a la informalidad, según se esperaba, así que durante la década de los setenta se tenía la expectativa de que el sector informal fuese “absorbido” y que el empleo sería el resultado del desarrollo, es decir, que se generaran las plazas formales suficientes para asegurar el trabajo al excedente laboral (Blunch, *et al*, 2001); sin embargo, esto nunca ocurrió; el problema se agravó y el paradigma operante tuvo que cambiar; ahora el desarrollo sería resultado del empleo (Bangasser, 2000).

La economía informal se perfiló hacia la década de los ochenta y quedó comprendida en los planes de la OIT y las políticas locales de los países en desarrollo (PED) quienes enfrentaban más crudamente esta situación. La década de los ochentas, fue clave, ocurrieron fenómenos inesperados de orden internacional que obligaron al crecimiento del sector informal (Arredondo y Lara, 1987). El más importante acaece a mediados del periodo, con la crisis petrolera de 1986 y, el segundo, con la inserción de las economías en el contexto internacional, es decir, el inicio de la Globalización (Moreno-Brid y Ros, 2006). Es entonces cuando los factores que Tokman (1987) enunciara, cobran todo su rigor e importancia.

Siendo un sector rudimentario, sin la más mínima base organizativa para la producción, ni el acceso a la tecnología para su desarrollo, el crecimiento del sector parece amenazante (García, 2005). La facilidad de entrada al mismo figura como la opción obligada de la población desocupada que encontraba en él la solución a su necesidad de supervivencia. De igual forma la migración rural a las ciudades emerge porque estas presentaban un mejor cuadro de vida, mejores estándares de la misma y mayores oportunidades de empleo –aún con bajos salarios– lo que encrudeció el problema y terminó en un aumento de la informalidad (Banerjee, 1983; De Soto, 1991; Loayza, 1997).

Así que para principios de los noventa el fenómeno informal tenía un excedente de mano de obra ocupado en un sector “no estructurado” creciente.³ Claro que esta connotación, obedecía ya a ciertos patrones distintivos, la información disponible era abundante y, pese a la falta de consenso entre las ideologías prominentes de investigación, el sector informal era entendido como una situación económica importante que compartía los efectos del sector formal.

Figura una reestructuración de los esquemas productivos industriales. Esto con base en los objetivos de ambos sectores, formal e informal. Los del sector informal distan mucho de las empresas de corte capitalista, es decir, mientras los de estas –siguiendo la teoría económica– buscan maximizar utilidades totales, aquellos simplemente buscan aumentar el ingreso (Tokman, 1987; García, 2005). El problema principal, entonces, radica en la manera cómo se ajusta el sector informal al formal y de la dialéctica económica que se logra fijar entre ellos. Las relaciones son casi exclusivamente en el sentido de los mercados compartidos, los cuales fueron, en un principio, relativos al mercado laboral, pero que, con el crecimiento del sector, se situaron también en los mercados financieros y de productos (Roubaud, 1995).

Para esta década, 1990, se integran otras variables al estudio de la informalidad, entre ellas, la distribución del ingreso, el diseño de políticas para su desarrollo hacia un sistema formal global, el trabajo infantil y femenino, las implicaciones de marginalidad y pobreza, así como un estudio inicial del sistema productivo de la empresa informal, ya se reconoce ampliamente su heterogeneidad connotativa, esto es, el sector informal dejaba de ser entendido como décadas atrás, en 1970, un sector de baja productividad, para ser reconocido como contribuidor dentro de las economías.

Tokman (1994), puntualiza la importancia del apoyo a la informalidad para abatir la pobreza y la modernización productiva en varios aspectos. Entre estos se tenían los cambios estructurales de la economía mundial, la creciente necesidad de

³ La OIT prefiere el empleo de este término, según Bangasser (2000) y García (2005).

los pobres por obtener ingresos para su supervivencia, los grupos vulnerables de acceso al empleo, el empleo *per se* y la distribución ocupacional hacia actividades no agrícolas.

De igual manera Blunch *et al* (2001), señalan la importancia de la informalidad para el desarrollo como generador de empleos y como parte de una reestructuración laboral y de distribución de ingresos.

El desarrollo del sector informal se da, así, a lo largo de más de treinta años de manera oficial y casi cincuenta de manera real. A partir de su oficialización por parte de la OIT inicia un periodo de desarrollo evolutivo del sector informal hasta reestructurarse a principios de 1990 de manera más o menos positiva. El aumento del tamaño del sector se agudizó debido a las presiones económicas a las que se enfrentaron los países en desarrollo durante la internacionalización de los mercados (Ramos y Sunkel, 1995).

Habría que reconocer que las políticas implementadas fueron a veces innecesarias en algunos sectores, esto debido en gran parte a la heterogeneidad característica del sector (Tokman, 1987; Roubaud, 1995; García, 2005; Cimoli, *et al*, 2006). De la misma forma, las teorías que sostenían la desaparición del sector informal demostraron ser inaplicables en la nueva economía globalizada.

Cabe cuestionarse sobre la aplicabilidad general de las concepciones de la informalidad y la constitución actual del mismo. A través del tiempo el sector informal no sólo se hizo más grande, sino también más heterogéneo. La investigación se ha focalizado en el orden económico o social-político, pero no en la naturaleza del fenómeno, que en esta perspectiva es el individuo, la amalgama de estos tres ejes en conjunto, que se presentan como condición existencial del mismo y que son absorbidos nuevamente hacia el sujeto.

Reestructuración del sector informal

¿Qué es el sector informal?, mejor dicho ¿qué se entiende por sector informal? No importa la formulación de la pregunta, sino la concepción de esta. Definir la informalidad abarca una larga trayectoria de ideas encontradas y percepciones diversas, el concepto cambió en función de las variaciones del entorno, primero local, luego internacional.

Con base en lo expuesto en la sección anterior y siguiendo a Bangasser (2000), el concepto cambió de acuerdo a las condiciones económicas imperantes en cada década. Según la 90ª reunión en la Conferencia Internacional del Trabajo (2002), el término “sector no estructurado” fue utilizado por primera vez en 1972 por la OIT, para referirse a las actividades exhaustivas de los trabajadores pobres que no

se encontraban reconocidas, registradas, protegidas o reguladas por las autoridades públicas. Sin embargo, esta no fue la noción básica que se pretendía demostrar, ya que manifiesta una vinculación del mercado laboral mucho más estrecha; hablaba de los pobres que trabajan y el factor trabajo como unidad productiva en relación al resto de la economía (Tokman, 1987). El trabajo que realizó Keith Hart en África (citado en Portes y Haller, 2004) ilustraba una modalidad distinta de ocupación que se extendía mucho más allá de la ocupación marginal, mostrando una dinámica y diversidad de actividades diferenciadas de aquellas remuneradas.

La OIT reinterpreta el concepto ligándolo estrechamente a condiciones de pobreza, marginalidad y bajos ingresos.⁴ Es así que a lo largo de toda la década de los 70's las concepciones establecidas giraban en torno a un sector residual, subocupacional, de poca productividad, escaso en tecnología y cuya posible capacidad de acumulación sería casi nula (Tokman, 1987; Ffrench-Davis, 1995; Portes y Haller, 2004; García, 2005). A tal grado que llegó a considerarse como una modalidad situacional meramente urbana y de carácter transitorio.

Pero los cambios en el entorno político y social de la década de los ochenta permitieron, asimismo, una mejor formulación conceptual y una profundización en la investigación. Se implementan, para entonces, algunas implicaciones legales tributarias a la definición, refiriéndose el alcance, ya no sólo al autoempleo, sino a un ámbito mayor, el empresarial.

McLaughlin (1989), por ejemplo, emplea los términos “economía informal” y “economías sombra”, definiéndola como aquella terminología reservada a pequeñas empresas que emplean una tecnología rudimentaria y prácticas empresariales tradicionales. Operan sin licencia, sin regulación y, virtualmente, sin conocimiento de su existencia por parte del gobierno. Los propietarios evitan, de esta forma, el pago de seguros, salario mínimo y otras regulaciones tributarias, empleando mano de obra familiar o no pagada.

Para la década de los noventa, se implementa una perspectiva productiva empresarial y una dualidad existencial al sector entre la legalidad y la irregularidad. El sector informal es, así, el conjunto de unidades económicas que no cumplen con una o más de las regulaciones e imposiciones tributarias del gobierno, pero cuyo producto es considerado legal (Braun y Loayza, 1994).

⁴ Donato (2003), encuentra una amplia vinculación entre la informalidad y las condiciones de pobreza, sujetas a disposiciones de política social en su estudio sobre Costa Rica. La autora encuentra cambios en las orientaciones políticas del país a partir de 1990, centrándose particularmente en aquellas de corte productivista y de apoyo microempresarial.

Para Duany, Hernández y Rey (1995) la parte “legal” de la informalidad la constituyen la mayoría de los micronegocios de bienes de consumo (comercio ambulante y servicio doméstico) por lo que el fenómeno tiene un carácter empresarial. El estudio se realiza en la isla de Puerto Rico y las nociones de informalidad se sustentan en el carácter ocupacional desde una perspectiva social, así que para los autores la mejor definición parte de la economía subterránea: “La economía subterránea consiste en todas a aquella actividades generadoras de ingresos que no están reguladas por el gobierno ni conllevan un contrato legal de empleo” (p. 77).

El concepto es complementado al resaltar que las personas en la informalidad no se ven beneficiados por la legislación laboral ni por el seguro social. La integración a lo largo del tratado con la participación del mercado del crimen (prostitución y drogas) que, de cualquier manera, están comprendidas dentro de la informalidad, completa la parte conceptual “miserabilista” que la OIT difunde (Bangasser, 2000).

En este sentido, el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) no incluye un marco de informalidad tan amplio, incluso no se atreve a denominarlo ampliamente “sector”. Más bien, se limita a aspectos de no oficialidad y de extralegalidad, más definida esta como el cumplimiento parcial de las normas vigentes. García (2005) retoma esta definición: “El Subsector informal incluye a los trabajadores por cuenta propia que ocasionalmente emplean asalariados y generalmente no se inscriben en registros oficiales, fiscales o de seguridad social, y parte de los dueños de los negocios informales pueden ocupar uno o más asalariados de manera continua, cumpliendo parcialmente con reglamentaciones o requisitos gubernamentales. Así, dentro de la economía informal quedan incorporados, los vendedores ambulantes de mercancías y de alimentos, artesanos, transportistas, prestadores de servicios domésticos de todo tipo y de reparaciones diversas, así como sexo-servidores, entre otras” (p. 10).

Trejo (2003), destaca que para los fines de las encuestas sobre el sector informal que el INEGI diseña se han adoptado las nociones puestas de manifiesto en la Reunión de Expertos en Estadísticas del Trabajo, realizada en 1992: “[...] el sector informal se describe en términos generales como un conjunto de unidades dedicadas a la producción de bienes o a la prestación de servicios con la finalidad primordial de crear empleos y generar ingresos para las personas que participan en esa actividad. Estas unidades de producción funcionan típicamente en pequeñas escala, con una organización rudimentaria, en la que hay muy poca o nula distinción entre el trabajo y el capital como factores de producción. Las relaciones de empleo –en el caso [de] que existan– se basan en el trabajo ocasional, el parentesco o las relaciones personales y sociales, y no en acuerdos contractuales que supongan garantías formales” (p. 5).

Correspondientemente, Duany *et al* (1995), articulan la existencia de cuatro distinciones fundamentales de la informalidad: las actividades informales son de pequeña escala, los empleados son ocupados de manera esporádica, las relaciones entre empleados y patrones son muy cercanas (familiares, recomendaciones, amigos), emplean tecnología intensiva en mano de obra y muy simple, lo que conlleva a una baja productividad; y, finalmente, operan en un marco extralegal.

Tijerina y Medellín (1999), de igual manera, enuncian cuatro aspectos esenciales para la definición del sector informal, sólo que lo hacen con base en los trabajadores, a saber, *grosso modo*, un trabajador que labore en un lugar con pocas personas, menos de cinco; si es trabajador o patrón por cuenta propia y el negocio no tiene nombre, sin importar la manera en que perciba su salario. Si percibe menos del salario mínimo –aunque esto es muy cuestionable, ya que puede haber negocios en la informalidad que lo superen fácilmente– y, si la persona no recibe las prestaciones de ley señaladas –otra cosa también ambigua, pues existen empresas que, aunque registradas, no ofrecen las prestaciones elementales del trabajo.

En este sentido, las aseveraciones de Tijerina *et al* (1999), resultan bastante dudosas para un estudio que no sea de corte fiscal, pues como el mismo Tokman (1987) lo señala: no todos los trabajadores no cubiertos por el seguro social son informales, ni todos los informales carecen de cobertura de seguridad social.

Roubaud (1995), comparte esta visión. Para él la economía informal es aquella que se hace para abaratar los costos de producción, tiene cualidades de supervivencia y la llevan a cabo las micro y pequeñas empresas, así como los autoempleados, no es delictiva, pero está al margen de la ley y, sin embargo, bien puede ser legal.

No obstante, en la literatura reciente, se opta por no denominar el sector informal como tal y se distingue un empeño desmesurado por emplear una connotación menos hostil, a saber, “sector no estructurado”, claro que esto no cambia para nada las cosas. Emplear esta denominación sugiere que en algún momento la economía informal podrá quedar comprendida dentro del esquema económico formal, cosa que es inconcebible y ya ha sido totalmente rechazada (Blunch, et al, 2001).

Bajo esta noción es imposible “formalizar” el sector informal, implicaría quitarle sus ventajas comparativas (Roubaud, 1995). Todas aquellas condiciones institucionales, sociales y estructurales que permitieron su desarrollo en el seno de un mundo cambiante son las que le confieren sentido al fenómeno informal.

Más aún, los países en desarrollo han establecido ésta como un sistema productivo. El carácter de supervivencia con el que nació el concepto es parcial actualmente. La informalidad necesita ser redefinida nuevamente para comprender algo que es esencial en su estudio: la heterogeneidad (Tokman, 1992).

Es por ello que para la OIT (2002) la concepción es más completa ahora, la denominación de informalidad se extiende a “grupos” no protegidos ni reconocidos dentro de los marcos jurídicos y reglamentarios, pero destaca que la mayor distinción de los trabajadores y empresarios informales es su vulnerabilidad. Importante concepto se utiliza ahora dentro de la connotación de *grupos*, dada la heterogeneidad ampliamente reconocida del sector. Más aún, la OIT decretó en el 2005 que: “[...] los informales son aquellos excluidos por la ley, con un importante índice de vulnerabilidad, carentes de seguridad, es decir, personas con déficit de trabajo decente” (p. 2).

¿Se puede hablar, entonces, de una evolución conceptual? En la opinión aquí expuesta se establece, más que una evolución, un perfeccionamiento de las condiciones explicativas del fenómeno, ya que no se disponía de la información suficiente cuando se acuñó el concepto y la visión ha sido más completa en la medida en que la investigación y los documentos publicados aumentaron.

Es muy complicado atreverse a lanzar un concepto general de la informalidad por varias razones: antes que nada es un sector que logró una diversidad muy amplia a medida que se desarrolló en el tiempo. Dicho desarrollo fue, al mismo tiempo, desigual en cada región, generalmente debido a las políticas que aplicaron los gobiernos locales para responder a la situación y la reacción de los afectados (King, 1980; Loayza, 1997; Roubaud, 1995; Bell, 1997; Rodríguez-Oreggia, 2007).

La heterogeneidad no sólo es propia del sector mismo, sino que también lo es de cada país, continente y cultura. Con la aparición del fenómeno y las razones causales del mismo, su efecto se presentó de manera diversa respecto a cada país y la forma en que era considerado (Trejo, 2003). Gran parte de este efecto se percibe con las imposiciones de las instituciones internacionales y los programas de desarrollo que intentaron ser homogéneos (Loayza, 1997; Bangasser, 2000). Finalmente, la informalidad es un fenómeno dinámico que continúa cambiando y no se puede fijar de una manera somera su desarrollo evolutivo.

Es un fenómeno que nace dadas las condiciones de movilidad y necesidades sociales de la población para afrontar los resultados de los fenómenos macro y micro económicos generados por cambios exógenos y endógenos en las economías de los países en desarrollo, quienes percibieron efectos potenciados de los fenómenos internacionales, y que se agudizaron con la aparición de la globalización (Banerjee, 1983; Tokman, 1987; Loayza, 1997; Roubaud, 1995; Bangasser, 2000). La intencionalidad es un factor determinantemente distintivo de la informalidad. La primera se dirige a la noción de pertenencia de la informalidad por parte de sus miembros, los cuales entran obedeciendo a las bajas barreras de entrada del sector. Y, la segunda, los objetivos de orden capitalista de los inmersos en el sector no obedecen a las

implicaciones expuestas por el sistema, estos no tienen la intención de maximizar utilidades, sino ingresos (Tokman, 1987; Roubaud, 1995; García, 2005).

El sector es distinguido por su intensidad en mano de obra, baja tecnología, facilidad de entrada, incumplimiento para con las disposiciones reglamentarias, bajos salarios, tiene que ver con vínculos familiares o amistosos, es de pequeña a mediana escala y se desarrolla en mercados competitivos (Tokman, 1987, 1994; McLaughlin, 1989; Fiszbein, 1992; Braun y Loayza, 1994; Duany *et al*, 1995; Trejo, 2003; García, 2005).

En un sentido operativo es un sector básico, no marginal (Blunch, *et al*, 2001). La noción de marginalidad no opera actualmente y las vinculaciones de actividad informal tienen que ver con que atiende mercados en el que las grandes empresas no compiten (McLaughlin, 1989).

La competitividad intersectorial ocurre bajo las imperfecciones de mercado, lo que asegura la permanencia, supervivencia y crecimiento del sector no sólo en países de bajo desarrollo, sino en cualquier economía, pero a diferente escala. Esto lógicamente sugiere una vinculación estrecha con el sector formal (Tokman, 1987; Duany *et al*, 1995; Blunch *et al*, 2001).

El INEGI concibe a la informalidad: “En términos generales [el sector informal], se puede describir como un conjunto de unidades económicas dedicadas a la producción de bienes o la prestación de servicios con la finalidad primordial de crear empleos y generar ingresos. Dichas unidades funcionan, típicamente, en pequeñas escalas, con una organización rudimentaria en la que hay muy poca o nula distinción entre el trabajo y el capital como factores de producción. Las relaciones de empleo, [...] se basan más bien en el empleo ocasional, el parentesco o las relaciones personales y sociales y no en garantías formales.” (Rodarte, 2003, p. 27) Concordando ampliamente con Bangasser (2000), el problema en este sentido, radica en la utilización de un elemento de análisis tan ambiguo como “unidades económicas” y no el trabajador. Sin embargo, pese a esta denominación puramente conceptual, las encuestas del INEGI sobre el sector informal sí toman como unidad de referencia al trabajador y la ocupación que desarrolla,⁵ de aquí parte la generación de otra encuesta dedicada exclusivamente a unidades productivas, la Encuesta Nacional a Micronegocios (ENAMIN). “La finalidad primordial de crear empleos y generar ingresos” puede ser una intencionalidad no muy clara. Si bien se ha reconocido hasta ahora que la interpretación de supervivencia no es ya del todo operativa en la informalidad, también lo es que la informalidad surge de la

⁵ Es la denominada Encuesta Nacional de Empleo (ENE).

necesidad de empleos, no el empleo es generado por la misma. Claro que esta es una distinción fundamental de causalidad que no debe quedar comprendida como consecuente del fenómeno.

“La economía informal genera entre la mitad y las tres cuartas partes de todo el empleo no agrícola en los países en desarrollo. Aunque no es posible generalizar con respecto a la calidad de los empleos informales, con frecuencia implican malas condiciones laborales y está relacionada con el aumento de la pobreza. El empleo informal puede tener características como falta de protección en casos como el no pago de salarios, obligación de hacer sobretiempos o turnos extraordinarios, despidos sin aviso ni compensación, condiciones de trabajo inseguras y ausencia de beneficios como las pensiones, el reposo por enfermedad o el seguro de salud” (OIT, 2016).

Correspondientemente, la segunda parte del concepto no expresa enteramente la operatividad ni la estructuración productiva de la informalidad. Algunas empresas son de tamaño mediano y compiten eficientemente en los mercados nacionales e internacionales siendo “parcialmente informales”.⁶ Por otro lado, la subcontratación se presenta como otra modalidad para la utilización de mano de obra informal por parte de empresas totalmente formales. Limitar la participación de la informalidad a una “pequeña escala” no es del todo funcional para el país, se vincula directa o indirectamente con actividades de mayor escala y formales.

Finalmente, la sección tercera del concepto establece relaciones laborales no contractuales y esporádicas. La razón principal de este tipo de nexos ocupacionales es que son resultado de la participación de un determinado sector social que se distingue, en la concepción de Fromm (1990), por haber desarrollado sistemas de producción específicos, y es esto lo que constituye buena parte de la heterogeneidad del mercado laboral mexicano, en la que sus miembros han generado mecanismos propios para su sustento y desarrollo (Rodarte, 2003).

El sistema regulatorio y operativo de la informalidad es de orden social, regido por la dinámica no de mercado, sino de la sociedad, donde la intervención del Estado ha sido relegada a una somera intervención impositiva mal encauzada (De Soto, 1992, Lusting, 1991).

⁶ Tokman (1992) señala que existen tres tipos de ilegalidad que pueden combinarse para conferir, precisamente, tal connotación de informalidad, a saber, la regulación en la actividad empresarial, la fiscalidad y la regulación sobre los trabajadores.

La vulnerabilidad del empleo informal se considera inestable y no goza de un esquema de prestaciones sociales, así como tampoco de una modalidad de contratación que formalice las relaciones laborales y contractuales (Varela Castillo, y Ocegueda, 2013:115). A diferencia de otro tipo de empleo.

Y representa obstáculos al crecimiento económico ya que: “i) disminuye los ingresos fiscales, disminuye la posibilidad de proveer servicios de seguridad social (salud-pensión), ii) es un obstáculo para el incremento de la productividad laboral y por lo tanto para la competitividad internacional disminuyen los beneficios potenciales del comercio, iii) es una fuente de inestabilidad laboral. iv) Afecta negativamente los ingresos relativos de los trabajadores, (normalmente los trabajadores del sector informal tienen niveles de ingresos menores a aquellos del sector formal), v) aumenta la vulnerabilidad de los derechos laborales dado que los trabajadores no tienen una protección frente a la ley, vi) aumenta el subempleo y vii) afecta el crecimiento de la economía” (Rubio, 2014:28).

A manera de conclusión

El concepto del sector informal ha variado a través de su desarrollo. Pero en función del individuo queda establecido como: aquel constituido por todos aquellos trabajadores que no operan bajo relaciones contractuales oficiales, sean por cuenta propia o bajo algún patrón, ni reciben una cobertura completa por las garantías de leyes mexicanas, así como un sueldo inferior o nulo al mínimo establecido y cuyo producto o servicio tiene una participación activa en la economía nacional.

De esta forma, la elección del individuo se anticipa, presentándose de manera precoz a la elección racional que entiende la teoría microeconómica, por lo que su gama de opciones y aptitudes del individuo se ven acortadas, integrándose a un mercado de empleo con un subdesarrollo de las mismas.

Mientras la elección de la ocupación informal exista como una valoración de costo de oportunidad, las decisiones que tome el individuo respecto a ser formal tendrán que ser asumidas como elecciones racionales. La informalidad, en todos sus niveles, es una elección del individuo. Esta elección, por otro lado, se ve sugerida en la medida que factores externos limiten sus elecciones disponibles.

La composición de la economía familiar se proyecta como consecuente de estos cambios y tendencias del empleo, por tanto, el problema de la informalidad posee más matices de corte social. En este sentido, el problema fundamental –o la confusión– se oculta bajo la ligera línea de las interpretaciones y realidades.

Bibliografía citada

- Arredondo, E. y Lara, J. (1987). “La Crisis Económica y Social: Una Reflexión Política”, en *Economía de América Latina*, Foro de Convergencia Latinoamericana. Publicado por el Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE), pp. 17-29.
- Banerjee, B. (1983). “The Role of informal Sector in the Migration Process: a Test of Probabilistic Migration Models and Labour Market Segmentation for India”, *Oxford Economic Papers*, New Series, Vol. 35, No. 3, pp. 399-422.
- Bangasser, P. (2000), “The ILO and the Informal Sector: an Institutional History”. *Employment Paper*, The International Labour Organization (ILO).
- Bell, L. (1997), “The Impact of Minimum Wages in Mexico and Colombia”, *Journal of Labor Economics*, v. 15 (3). pp. S102-S135.
- Blunch N, Canagarajah S. y Raju D (2001). “The Informal Sector Revisited: A Synthesis across Space and Time”, Social Protection, *Discussion Paper* No. 0119, The World Bank. Washington, D.C.
- Braun; J. y Loayza, N. (1994) “Taxation, Public, Services, and The Informal Sector In a Model of Endogenous Growth”. Policy Research *Working Paper* No. 1334, World Bank. Washington, D.C.
- CIMAC (2002). *Emplea a medio mundo la economía informal*. Documento extraído el día 15 de enero de 2012, desde: <<http://www.cimacnoticias.com/noticias/02jun/02060603.html>>.
- Cimoli, M., Primi, A. y Pugno, M. (2006). “Un Modelo de Bajo Crecimiento: La Informalidad como Restricción Estructural”. *Revista de la CEPAL.*, No. 88, abril, pp. 89-107.
- De Soto, H. (1991). *El Otro Sendero*. Chile: Diana.
- Donato, E. (2003). *Sector Informal, Pobreza y Política Social. Los Programas de Apoyo a la Microempresa en el Área Metropolitana de San José*. Costa Rica: Universidad de Costa Rica.
- Duany J, Hernández L, Rey C. (1995). *El Barrio Gandul: Economía Subterránea y Migración Indocumentada en Puerto Rico*. Venezuela: Nueva Sociedad.
- Ffrench-Davis, R. (1995). “Formación de Capital y Marco Macroeconómico: Bases para un Enfoque Neoestructuralista”, en: *El Desarrollo Desde Dentro. Un Enfoque Neoestructuralista para la América Latina*. pp. 192-232. México: Fondo de Cultura Económica.
- Fiszbein, Ariel (1992). “Do Workers in the Informal Sector Benefits from Cuts in the Minimum Wage?” *Policy Research Working Papers*, The World Bank.

- Fromm E. (1990). "Conciencia y sociedad Industrial" en: *La Sociedad Industrial Contemporánea*. pp. 1-15. México: Siglo Veintiuno.
- García, B. (2005). "La Carencia de Empleos Satisfactorios: Una Discusión Sobre Indicadores", CEDUA, El Colegio de México.
- González, G. (2005). "La Globalización y el Mercado de Trabajo en México". *Problemas del Desarrollo*, No. 138, Vol. 35, pp. 97-124.
- Giles, D. (1996). "The Hidden Economy and Tax-Evasion Prosecutions in New Zealand", *Working Paper*, Department of Economics, University of Victoria, Canada.
- Giles, D. (1999). "Measuring the Hidden Economy: Implications for Econometric Modelling", *The Economic Journal*, No. 456, Vol. 109, pp. F370-F380.
- Global Labour Institute (GLI), (2002). *Notas sobre los sindicatos y el sector informal*. Extraído el día 15 de enero de 2012, desde: <<http://strm.org.mx/acso/econinf.htm>>.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), (2003). *La Ocupación en el Sector no Estructurado en México 1995-2003*. México.
- INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Informalidad laboral. Indicadores básicos. Tercer trimestre de 2005.
- INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Informalidad laboral. Indicadores básicos. Tercer trimestre de 2014.
- King, K. (1989). "An Evaluation of Research and Policies on Informal Sector Employment in Developing Countries", Education and Employment Division Population and Human Resources Department, *The World Bank*.
- Loayza, N. (1997). "The Economics of the Informal Sector. A Simple Model and some Empirical Evidence from Latin America". The World Bank.
- Lusting, N. (1995), "Equidad y Desarrollo", en: *El Desarrollo Desde Dentro. Un Enfoque Neoestructuralista para la América Latina*. pp. 81-111. México: Fondo de Cultura Económica.
- McLaughlin, S. (1989). "Skill Training for the Informal Sector: Analyzing the Success and Limitations of Support Programs", Education and Employment Division Population and Human Resources Department, The World Bank.
- Meza, J. (2007). "Entrevista a los Doctores Daniel Flores Curiel y Jorge N. Valero Gil, Premio de Investigación UANL 2004 en Ciencias Sociales". *Ciencia uanl*, No. 4, Vol. 8, pp. 459-462.
- Moreno-Brid, J. y Ros, J. (2004). "México: Las reformas del mercado desde una perspectiva histórica", *Revista de la CEPAL*, No. 84, diciembre, pp. 35-57.
- Muzamdar, D. (1976). "The Urban Informal Sector", *World Development*, Vol. 4, No. 8, pp. 655-679.

- Ochoa, S. (2004). *Economía Informal: Evolución reciente y perspectivas*. México: Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública.
- Organización Internacional del Trabajo (OIT). (2000). *Empleo y Protección Social en el Sector Informal*. Ginebra.
- Organización Internacional de Empleadores (OIE), (2002). *Economía Informal*. Documento extraído el 15 de enero de 2012, desde <<http://www.coparmex.org.mx/contenidos/publicaciones/Entorno/2002/mar02/c.htm>>.
- Organización Internacional del Trabajo (OIT). (2005). *Economía Informal en las Américas: Situación Actual, Prioridades de Políticas y Buenas Prácticas*. Lima.
- OIT (2016). *Organización Internacional del Trabajo*. Recuperado el 26 de Enero de 2016, de <<http://www.ilo.org/global/topics/employment-promotion/informal-economy/lang--es/index.htm>>.
- Portes A. y Haller W. (2004). *La Economía Informal*. Chile: Naciones Unidas.
- Ramales, O y Díaz, M, (2005) “La Economía Informal en México, Insuficiencias del Modelo de Desarrollo y Exceso de Trámites”, *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, No. 48, Septiembre. Documento disponible en formato electrónico en: <<http://www.aumed.net/coursecon/ecolat/index.htm>>, con acceso 13 diciembre de 2011.
- Ramírez M. A., y Guevara D. A. (2006). “Mercado de Trabajo, Subempleo, Informalidad y Precarización del Empleo: los Efectos de la Globalización”. *Economía y Desarrollo*, No. 1, Vol. 5, pp. 95-131.
- Ramos, J. y Sunkel, O. (1995). “Hacia una Síntesis Neoestructural”, en: *El Desarrollo Desde Dentro. Un Enfoque Neoestructuralista para la América Latina*. pp. 15-32. México: Fondo de Cultura Económica
- Rodarte, R. (2003). “Experiencias en la Medición del Sector Informal en México”. *Notas*, No. 23, julio-septiembre, pp. 26-32.
- Rodríguez-Oreggia, E. (2007), “The Informal Sector in Mexico: Characteristics and Dynamics”, *Social Perspectives*, 9, 1, pp. 89-156.
- Rosales, L. (2002). *Reseña Sobre la Economía Informal y su Organización en América Latina*. Documento extraído el 5 de febrero de 2012, desde: <http://www.global-labour.org/la_economia_informal.htm>.
- Roubaud, F. (1995). “La Economía Informal en México. De la Esfera Doméstica a la Dinámica Macroeconómica”. México: Fondo de Cultura Económica, coedición con el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), y con el Instituto Francés de Investigación Científica para el Desarrollo en Cooperación (ORSTROM).

- Rubio, M. (enero-junio de 2014). El trabajo informal en Colombia e impacto en América Latina. *Observatorio Laboral*, 7(13), 28.
- Stiglitz, J. (2007) *El malestar de la globalización*, España, Santillana Ediciones.
- Tijerina J. A. y Medellín A. (1999). *El Tamaño del Sector Informal y Esfuerzo Fiscal en Nivel Internacional*. México: CADE.
- Tokman, V.(1987).“El Sector Informal: Quince Años Después”, *El Trimestre Económico*, No. 215, Vol. 54, 1987, p. 513-536.
- Tokman, V. (1992). *Beyond Regulation. The Informal Economy in Latin América*. Boulder: Lynne Rienner Publishers.
- Tokman, V. (1994). “Informalidad y Pobreza: Progreso Social y Modernidad Productiva”, *El Trimestre Económico*, No. 241, Vol. 61, pp. 177-199.
- Tokman, V. (1995). “Mercados de Trabajo y Empleo en el Pensamiento Económico Latinoamericano”, en: *El Desarrollo Desde Dentro. Un Enfoque Neoestructuralista para la América Latina*. pp. 163-191. México: Fondo de Cultura Económica.
- Trejo, J. (2003). “La Ocupación en el Sector Informal 1995-2003”. México: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).
- Varela, R., Castillo, R., & Ocegueda, J. (octubre-diciembre de 2013). “El empleo formal e informal en México: un análisis discriminante”. *Papeles de POBLACIÓN*, 19(78), 115-116.
- Wallerstein, I. (2000). “Globalization or the Age of Transition? A Long-Term View of the Trajectory of the World System”. *International Sociology*, No. 2, Vol. 15, pp. 251-267.