



Mujeres en Empleo Informal: Globalizando y Organizando

Documento de Trabajo de WIEGO N° 1

Agosto de 2012

La economía informal: definiciones, teorías y políticas

Martha Alter Chen



Documentos de trabajo de WIEGO

Los documentos de trabajo de Mujeres en Empleo Informal: Globalizando y Organizando (WIEGO, por su sigla en inglés), una red global dedicada a la acción, la investigación y las políticas, presentan investigación que contribuye de manera empírica o teórica a los conocimientos existentes sobre la economía informal, especialmente sobre los trabajadores pobres, sus entornos de vida y de trabajo y/o sus organizaciones. Se presta particular atención a investigación relevante para las políticas, incluyendo la investigación que explora los paradigmas y la práctica en materia de políticas. Esta serie incluye perfiles estadísticos del empleo informal y análisis críticos de los métodos de recolección y de clasificación de datos. Se consideran tanto cuestiones e innovaciones metodológicas, así como sugerencias para agendas de investigación futura. Todos los documentos de trabajo de WIEGO son dictaminados por el equipo de investigación de WIEGO y/o expertos externos. La serie de publicaciones de WIEGO es coordinada por el equipo de investigación de WIEGO.

Acerca de la autora

Martha Alter Chen es Profesora de Políticas Públicas en la Kennedy School de la Universidad de Harvard y Coordinadora internacional de WIEGO. Con una larga experiencia práctica y teórica en materia de desarrollo, sus áreas de especialización son: empleo, género y pobreza. Antes de incorporarse a Harvard en 1987, trabajó en Bangladesh con BRAC (hoy en día la ONG más grande del mundo), y en la India como representante local de Oxfam América para la India y Bangladesh. La Dra. Chen obtuvo un doctorado en Estudios regionales de Asia del Sur de la Universidad de Pensilvania. En abril de 2011, fue galardonada por el gobierno de la India con el Padma Shri, una alta condecoración civil.

Fecha de publicación: agosto de 2012
Número de ISBN: 978-92-95095-41-0

Publicado por Mujeres en Empleo Informal: Globalizando y Organizando (WIEGO)
Una organización de beneficencia, limitada por garantía – Número de empresa: 6273538,
Número de registro de asociación de beneficencia: 1143510

Secretariado de WIEGO

Harvard Kennedy School,
79 John F. Kennedy Street
Cambridge, MA 02138, Estados Unidos
www.wiego.org

WIEGO Limited

521 Royal Exchange
Manchester, M2 7EN,
Reino Unido

Derechos de Autor © WIEGO.

Este informe puede ser reproducido para fines educativos y de organización, siempre y cuando se cite la fuente.

Fotografía en portada: Martha Alter Chen

Resumen

Resumen	1
Introducción	2
I. Debates históricos	4
II. Replanteamiento reciente	6
Una definición estadística ampliada	6
Modelos conceptuales holísticos	8
“Tres pares” de agentes económicos	10
Teoría causal Núm. 1: Diferentes formas de <i>escape</i>	10
Teoría causal Núm. 2: Diferentes formas de <i>exclusión</i>	10
III. Vínculos con empresas y regulaciones formales	12
Vínculos con las empresas formales	12
Vínculos con el marco regulatorio formal	14
IV. El debate sobre la formalización	15
V. Enfoque de política integral	17
Objetivo Núm. 1: Crear más empleos; preferentemente empleos formales	17
Objetivo Núm. 2: Registrar los negocios informales y regular los empleos informales	17
Objetivo Núm. 3: Extender la protección estatal a la fuerza laboral informal	18
Objetivo Núm. 4: Aumentar la productividad de los negocios informales y aumentar los ingresos de la fuerza laboral informal	19
IV. El futuro de la informalidad	20
Referencias citadas	22

Resumen

Existe actualmente un interés renovado en la economía informal en todo el mundo. Ello se debe a que una gran parte de la fuerza laboral y de la economía mundial es informal, y a que la economía informal está creciendo en muchos contextos y apareciendo en lugares nuevos y de modos distintos. Este documento de trabajo, el primero en la serie de WIEGO, proporciona una visión global de los debates sobre la definición, la teoría y las políticas sobre la economía informal. Este documento comienza con un resumen histórico del concepto del sector informal y los debates relacionados alrededor de éste, enfocándose en las cuatro escuelas de pensamiento dominantes sobre la economía informal. Después se centra en el replanteamiento reciente del concepto, detallando el concepto estadístico más amplio de empleo informal y los modelos conceptuales holísticos de la composición y de las causas de la informalidad. El documento también estudia los vínculos entre la economía informal, las empresas formales, las regulaciones formales, y el debate sobre “la formalización de la economía informal”. El documento propone una respuesta de política a la economía informal que se basa en cuatro pilares fundamentales: crear más empleos formales; regular a las empresas y los empleos informales; extender la protección estatal –social y legal– hacia la fuerza laboral informal; y aumentar la productividad de las empresas informales y los ingresos de los trabajadores informales. El documento concluye con un llamado a un replanteamiento fundamental del futuro de la economía informal.

Introducción

Motivada por esta preocupación, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) organizó una serie de grandes “misiones de empleo” multidisciplinarias a varios países en desarrollo. Se les pidió a Hans Singer y a Richard Jolly que dirigieran la primera misión de empleo en Kenia en 1972. La misión a Kenia mostró que el sector tradicional en Kenia, al cual llamaron “el sector informal”, incluía empresas rentables y eficientes, así como actividades marginales (OIT 1972). El término “sector informal” había sido introducido el año anterior, en 1971, por el antropólogo británico Keith Hart en su estudio sobre actividades de bajos ingresos entre personas sin formación que emigraban del norte de Ghana a la capital, Accra, y no encontraban empleo asalariado (Hart 1973).

Tanto Keith Hart como la misión de la OIT en Kenia mantuvieron una actitud positiva acerca del sector informal. Hart concluyó que, a pesar de que enfrentaban restricciones externas y dominación capitalista, la mayoría de los migrantes internos en Accra se dedicaban a actividades informales que tenían “una capacidad autónoma para generar ingresos” (Ibid.). La misión en Kenia subrayó el potencial del sector informal para crear empleo y reducir la pobreza (OIT 1972). Pero el sector informal en tanto realidad económica recibió una respuesta ambivalente en el mundo del desarrollo. Muchos observadores pensaban que el sector informal era marginal o periférico y que no estaba vinculado con el sector formal o con el desarrollo capitalista moderno. Algunos de estos observadores creían que el sector informal en Ghana, Kenia y otros países en desarrollo desaparecería cuando estos países alcanzaran un nivel suficiente de crecimiento económico y desarrollo industrial moderno. Otros argumentaban que el desarrollo industrial podría seguir un patrón distinto en los países en desarrollo –incluida la expansión de las actividades económicas informales– al que había seguido en los países desarrollados.

En la década de 1980, los términos del debate sobre el sector informal se ampliaron para incluir los cambios que estaban sucediendo en las economías capitalistas avanzadas. Cada vez más, tanto en Norteamérica como en Europa, la producción se estaba reorganizando en unidades económicas de pequeña escala, descentralizadas y más flexibles. La producción en masa cedió a la “especialización flexible” o, en algunos contextos, regresó a la producción en talleres con condiciones laborales abusivas (Piore y Sabel 1984). Estos cambios estaban (y todavía están) relacionados con la informalización de las relaciones de empleo. Los empleos convencionales se convirtieron en empleos atípicos con salarios por hora, pero con pocas prestaciones, o en empleos con pago a destajo sin prestaciones; la producción de bienes y servicios se subcontrataron a unidades informales de pequeña escala y a trabajadores industriales subcontratados. En el proceso, la economía informal se había convertido en un elemento permanente, pero subordinado y dependiente, del desarrollo capitalista (Portes, Castells y Benton 1989).

Mientras tanto, la crisis económica en América Latina en la década de 1980 puso de relieve otra característica del sector informal: que, en muchos países, durante los periodos de crisis económica aumenta el empleo en el sector informal o junto con el desempleo abierto, en lugar de sustituirlo (Tokman 1984). Durante la crisis en Asia en la década de 1990 millones de personas que perdieron su empleo formal en los países antiguamente llamados tigres de Asia oriental, trataron de encontrar trabajo o de crear trabajo en la economía informal (Lee 1998). Entretanto, el ajuste estructural en África y la transición económica en la antigua Unión Soviética y en la Europa central y oriental también estuvieron relacionados con una expansión del empleo en la economía informal.

¿Por qué a menudo aumenta el empleo en la economía informal durante periodos de ajuste o de transición económica? Cuando las empresas recortan personal o cierran, los trabajadores despedidos que no pueden encontrar un trabajo formal alternativo muchas veces terminan trabajando en la economía informal. Esto es especialmente cierto para aquellas personas que no pueden permitirse estar desempleadas, particularmente en los países donde no hay indemnización o seguro de desempleo. Si los tiempos económicos difíciles vienen acompañados por una inflación en aumento o recortes en los servicios públicos, los hogares con frecuencia tienen que complementar los ingresos del sector formal con ingresos informales.

Durante los años 1990, la globalización de la economía contribuyó a la informalización de la fuerza laboral en muchos sectores y países (Standing 1999). Si bien la globalización puede generar nuevos empleos y abrir nuevos mercados, muchos de los empleos no son empleos “buenos” y muchos de los mercados nuevos son inaccesibles a los productores a pequeña escala o desfavorecidos. Esto se debe a que las empresas formales, en respuesta a la competencia global, tienden a mantener solamente a un grupo básico de trabajadores permanentes y contratar al resto de los trabajadores bajo acuerdos informales, o bien a subcontratar la producción de bienes y servicios a otras empresas y países (Rodrik 1997). Además, las empresas informales y los productores pequeños a menudo carecen de los conocimientos del mercado y las habilidades para competir con las empresas formales por los mercados de exportación, y con frecuencia enfrentan competencia de bienes importados en los mercados domésticos.

Existe actualmente un interés renovado en la economía informal en todo el mundo. Ello se debe en parte a que la economía informal ha crecido mundialmente y ha surgido con disfraces nuevos y en lugares inesperados. Parcialmente, esto es el resultado del hecho de que el empleo informal se expandió de manera significativa durante la reciente gran recesión (Horn 2009). Hoy en día, *en la mayoría de las regiones desarrolladas más de la mitad del empleo no agrícola es informal, y en el sur de Asia la proporción del empleo informal puede ser tan alta como ochenta por ciento del empleo no agrícola (Vanek et al. 2012)*. Si en estos cálculos se incluyeran los datos sobre el empleo informal en la agricultura, la proporción del empleo informal en el empleo total sería aún más alta en las regiones eminentemente agrícolas, especialmente en África subsahariana, y aún más en el sur de Asia.

Este interés renovado también es resultado del reconocimiento de los vínculos entre informalidad y crecimiento, por una parte, y los vínculos entre informalidad, pobreza y desigualdad por otra. Hay un mayor reconocimiento de que la economía informal hoy en día está íntimamente unida a la economía formal, y que contribuye a la economía total; y que el apoyo a los trabajadores pobres en la economía informal es un elemento crucial para reducir la pobreza y la desigualdad. Y también existe un mayor reconocimiento de que las mujeres suelen concentrarse en las formas más precarias del empleo informal, así que el apoyo a las trabajadoras pobres en la economía informal es crucial para reducir la pobreza de las mujeres y la desigualdad de género (Chen et al. 2004, 2005)

En resumen, aunque el interés por la economía informal ha sufrido altibajos desde principios de la década de 1970, el concepto ha seguido resultando útil para muchos formuladores de políticas, activistas e investigadores. Esto se debe a la importancia de la realidad que trata de reflejar: la gran parte de la fuerza laboral que contribuye de forma significativa a la economía mundial pero que queda desprovista de la protección y regulación del estado.

Hoy en día, la economía informal es un campo de estudio por derecho propio, que atrae el interés de un número creciente de expertos de muchas disciplinas que van desde la economía, la antropología y las relaciones industriales hasta los estudios de género, las ciencias políticas, la sociología y la planificación urbana. Las investigaciones recientes se enfocan en la magnitud y composición de la economía informal, el motor o las causas de la informalidad, las consecuencias de la informalidad en lo que respecta al bienestar y la productividad, y qué tipo de vínculos existen entre informalidad, formalidad, crecimiento, pobreza y desigualdad. Este resurgimiento de interés por la economía informal ha generado un replanteamiento significativo del concepto, y mejoras en la medición oficial del fenómeno.

Este documento de trabajo, el primero en la serie de WIEGO, proporciona una visión global de los debates sobre la definición, la teoría y las políticas sobre la economía informal. El documento consta de cuatro partes. La primera sección proporciona un breve resumen histórico del concepto “sector informal” y de los debates relacionados a éste. La segunda sección resume el replanteamiento reciente del concepto, incluyendo el concepto ampliado de empleo informal y los modelos holísticos de la composición y las causas de la informalidad. La tercera sección discute los vínculos entre la economía informal, las empresas formales y las regulaciones formales. Las dos secciones siguientes estudian las respuestas de política a la economía informal, incluyendo el debate sobre la formalización. Una breve sección a manera de conclusión hace un llamado para el replanteamiento fundamental del futuro de la economía informal.

I. Debates históricos

Vendedores ambulantes en la Ciudad de México; vendedores en carritos en Nueva York; tiradores de *rickshaws* en Calcuta; conductores de minibuses en Manila; recolectores de basura en Bogotá; y barberos en la vía pública en Durban: las personas que trabajan en las calles o al aire libre son los trabajadores informales más visibles. Otros trabajadores informales trabajan en tiendas y talleres pequeños que reparan bicicletas y motocicletas, reciclan chatarra; producen muebles y partes de metal; curten piel y cosen zapatos; tejen, tiñen y estampan telas; pulen diamantes y otras piedras preciosas; producen y bordan ropa; separan y venden ropa, papel y desechos de metal; y mucho más. Los trabajadores menos visibles, la mayoría de ellos mujeres, trabajan en sus hogares. Trabajadores a domicilio hay en todo el mundo e incluyen: trabajadores de la confección en Toronto; bordadores en la isla de Madeira; zapateros en Madrid; y ensambladores de partes electrónicas en Leeds. Otras categorías de trabajos que tienden a ser informales tanto en países desarrollados como países en desarrollo incluyen a los trabajadores eventuales en restaurantes y hoteles, a los conserjes subcontratados y guardias de seguridad, a los jornaleros en la construcción y la agricultura; a los trabajadores a destajo en talleres con condiciones laborales abusivas; y a los asistentes de oficina temporales o personas subcontratadas que procesan datos a distancia.

Las condiciones de trabajo y el nivel de ingresos difieren notablemente entre aquellos que andan buscando trapos viejos y papeles en la calle, aquellos que son contratados para producir prendas de vestir en sus hogares, aquellos que venden mercancía en las calles y aquellos que procesan datos de manera temporal. Aun dentro de los países, la economía informal se encuentra altamente segmentada según el sector de la economía, el lugar de trabajo y el estatus del empleo, y dentro de estos segmentos de acuerdo al grupo social y al género. Pero aquellas personas que trabajan de manera informal tienen una cosa en común: carecen de protección legal y social.

A lo largo de los años el debate sobre la vasta y heterogénea economía informal se ha cristalizado en cuatro escuelas de pensamiento dominantes sobre su naturaleza y composición:

- Escuela *dualista*: el sector informal de la economía comprende actividades marginales –distintas del sector formal y no relacionadas con él– que proporcionan ingresos a los pobres y una red de seguridad en tiempos de crisis (Hart 1973; ILO 1972; Sethuraman 1976; Tokman 1978).
- Escuela *estructuralista*: percibe a la economía informal como unidades económicas (microempresas) y trabajadores subordinados que sirven para reducir los costos de insumos y de mano de obra, y, de ese modo, aumentan la competitividad de las grandes empresas capitalistas (Moser 1978; Castells y Portes 1989).
- Escuela *legalista*: la economía informal está formada por microempresarios “valientes” que eligen trabajar de manera informal a fin de evitar los costos, el tiempo y el esfuerzo del registro formal, y quienes necesitan derechos de propiedad para hacer que sus activos sean legalmente reconocidos (de Soto 1989, 2000).
- Escuela *voluntarista*: también se centra en empresarios informales quienes deliberadamente tratan de evitar regulaciones e impuestos, pero a diferencia de la escuela legalista no culpa a los trámites engorrosos de registro.

Cada escuela de pensamiento sustenta una teoría causal diferente sobre lo que lleva a la economía informal.

- Los *dualistas* argumentan que los negocios informales están excluidos de las oportunidades económicas modernas debido a desequilibrios entre las tasas de crecimiento de la población y el empleo industrial moderno, y un desfase entre las habilidades de las personas y la estructura de las oportunidades económicas modernas.

- Los *estructuralistas* argumentan que la naturaleza del crecimiento capitalista y/o del capitalismo impulsa la informalidad: específicamente los intentos de las empresas formales de reducir los costos laborales y aumentar la competitividad, así como la reacción de las empresas formales ante el poder de los trabajadores sindicados, las regulaciones estatales de la economía (particularmente los impuestos y la legislación social); la competencia global; y el proceso industrialización (particularmente, sectores deslocalizados, cadenas de subcontratación y especialización flexible)
- Los *legalistas* argumentan que un sistema legal hostil lleva a los trabajadores independientes a operar de manera informal con sus propias normas informales y extrajudiciales.
- Los *voluntaristas* argumentan que los negocios informales eligen operar de manera informal después de considerar la relación costo-beneficio de la informalidad en comparación con la formalidad.

Las escuelas de pensamiento dominantes tienen diferentes perspectivas sobre este tema aunque algunas no distinguen específicamente entre ambas, ni las abordan adecuadamente.

- Los *dualistas* son de la opinión que las unidades y actividades informales tienen pocos (si es que los tienen) vínculos con la economía formal; antes bien operan como un sector distinto de la economía, y la fuerza laboral informal –la cual se asume como mayoritariamente autónoma– constituye el sector menos favorecido de un mercado laboral dualista o segmentado. Prestan relativamente poca atención a los vínculos entre las empresas informales y las regulaciones gubernamentales. Pero recomiendan que los gobiernos creen empleos y otorguen créditos y servicios de desarrollo empresarial a los negocios informales, así como infraestructura básica y servicios sociales a sus familias.
- Según los *estructuralistas* la economía informal y la formal están intrínsecamente vinculadas. Perciben tanto a las empresas informales como a los trabajadores asalariados informales como subordinados a los intereses del desarrollo capitalista, proporcionando bienes y servicios baratos. Argumentan que los gobiernos deberían abordar la relación desigual entre el “gran capital” y los productores y trabajadores subordinados, reglamentando tanto las relaciones comerciales, como las de empleo.
- Los *legalistas* se centran en las empresas informales y el marco regulatorio formal, que en buena parte deja de lado a los trabajadores asalariados informales y a la economía formal per se. Pero reconocen que las empresas formales –lo que de Soto llama los intereses “mercantilistas”– se coluden con el gobierno para establecer las “reglas del juego” (de Soto 1989). Argumentan que los gobiernos deberían introducir trámites burocráticos simplificados para animar a las empresas informales a registrarse, y extender los derechos legales en materia de propiedad a los activos de los negocios informales a fin de promover su potencial productivo y convertir sus activos en capital real.
- Los *voluntaristas* prestan relativamente poca atención a los vínculos económicos entre los negocios informales y las empresas formales pero son de la opinión que los negocios informales crean competencia desleal para las empresas formales porque evitan las regulaciones formales, los impuestos y otros costos de producción. Argumentan que los negocios informales deberían ser sometidos al marco regulatorio formal para aumentar la base fiscal y reducir la competencia desleal hacia los negocios formales.

Otro enfoque –a menudo enfocado en los países desarrollados y en transición– percibe al sector informal como producción *ilegal* u *oculta y/o clandestina*. La *producción ilegal* se refiere a actividades de producción que están prohibidas por la ley o que resultan ilegales si son realizadas por productores no autorizados, mientras que *producción clandestina* se refiere a actividades de producción que si bien son legales si se realizan en cumplimiento de las regulaciones, son deliberadamente ocultadas de las autoridades (Comisión de Estadística de las Naciones Unidas 1993). Cualquier tipo de unidad de producción (formal o informal) puede dedicarse a cualquier tipo de producción (ilegal; legal clandestina; legal, no clandestina). La pregunta empírica y de política es qué porcentaje y cuáles componentes de la economía informal, especialmente en los países en desarrollo, son deliberadamente ilegales o clandestinos.

Dada la heterogeneidad de la economía informal, cada una de estas perspectivas tiene su mérito ya que cada escuela refleja uno u otro “trozo del pastel (informal)”. Pero la economía informal, en conjunto, es más heterogénea y compleja que lo que la suma de estas perspectivas podría indicar.

Algunos de los trabajadores autónomos eligen –o se ofrecen a– trabajar de manera informal para evitar el registro y los impuestos, mientras que otros lo hacen por necesidad o tradición. Asimismo, muchos de los trabajadores autónomos acogerían con agrado cualquier esfuerzo para reducir las barreras al registro y los costos de transacción relacionados, especialmente si pudieran recibir los beneficios de la formalización. Además, mucho del aumento reciente en el empleo asalariado informal se debe a la informalización de relaciones de empleo que solían ser formales. En muchos de estos casos son los empleadores, no los empleados, quienes evitan las regulaciones y los impuestos. Los empleadores a menudo prefieren mantener una pequeña plantilla de base permanente y contratar a los demás trabajadores de manera informal para evitar pagar los impuestos sobre la nómina y las cotizaciones al seguro social del empleador o las pensiones. En algunos casos, se evaden los impuestos sobre la nómina y las cotizaciones al seguro social por consentimiento mutuo del empleador y del empleado, como cuando los empleados prefieren recibir una mayor remuneración neta en lugar de las cotizaciones del empleador al seguro social. Esto puede ser el caso cuando los sistemas de seguridad social son mal administrados –o sus condiciones no son transparentes o son mal comprendidas–, lo que lleva a que el empleado no espere ninguna prestación a cambio de las contribuciones.

En resumen, algunos empresarios informales eligen –o se ofrecen a– trabajar de manera informal. Sin embargo, el empleo informal tiende a expandirse durante las crisis económicas o recesiones, lo que indica que –además de la elección– es la necesidad la que impulsa la informalidad. Asimismo, la informalización de las relaciones de empleo es una característica del crecimiento económico contemporáneo y de la economía mundial. Además, en muchos países en desarrollo la mayoría de la fuerza laboral nunca ha tenido un empleo formal y continúa dedicándose a actividades tradicionales y de supervivencia.

II. Replanteamiento reciente

En los últimos 15 años, se han dedicado muchas reflexiones y muchos esfuerzos al desarrollo de marcos holísticos que tomen en cuenta todos los aspectos de la informalidad y todas las categorías de trabajadores informales. Los estadísticos y usuarios informados de datos se han centrado en las definiciones y mediciones estadísticas para mejorar los datos oficiales sobre la fuerza laboral y otros datos económicos sobre la informalidad. Otros observadores se han enfocado en entender la composición de la economía informal y lo que impulsa sus diferentes componentes, así como los vínculos de la economía informal con la formal y las regulaciones formales.

Una definición estadística ampliada

La Oficina Internacional del Trabajo (OIT), el Grupo de expertos sobre estadísticas del sector informal (llamado el “Grupo de Delhi”) y Mujeres en Empleo Informal: Globalizando y Organizando (WIEGO) trabajaron juntos para ampliar el concepto y la definición con la incorporación de ciertos tipos de empleo informal que no estaban incluidos en definiciones y conceptos previos del “sector informal”. Intentaron incluir la informalidad relacionada con el trabajo, como se manifiesta en las economías industrializadas, las economías en transición y las economías en desarrollo, y las dinámicas reales en los mercados laborales actuales, particularmente los arreglos de empleo de los trabajadores pobres.

La definición ampliada se centra, además en las características de las empresas, en la naturaleza del empleo, e incluye todos los tipos de empleo informal tanto dentro como fuera de las empresas informales. En 2002, esta definición ampliada fue aprobada por la Conferencia Internacional del Trabajo (CIT), y en

2003 por la Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (CIET). En 1993, la CIET había adoptado una definición estadística internacional del sector informal para referirse al empleo y la producción que se llevan a cabo en empresas pequeñas no constituidas en sociedad de capital no registradas. En 2003, la CIET amplió esta definición para incluir a los diferentes tipos de empleo informal fuera de empresas informales: los estadísticos denotan a esta noción ampliada como “empleo informal”. Para obtener más información, consulte el segundo documento de trabajo de WIEGO (Vanek et al. 2012).

Según esta definición el empleo informal es una categoría amplia y heterogénea. Para efectos de análisis y de formulación de políticas resulta útil subdividir el empleo informal en empleo independiente y empleo asalariado¹, y dentro de estas amplias categorías en subcategorías más homogéneas de acuerdo a la situación en el empleo, de la manera siguiente²:

Empleo independiente informal, que incluye:

- empleadores en empresas informales
- trabajadores por cuenta propia en empresas informales
- trabajadores familiares auxiliares (en empresas informales y formales)
- miembros de cooperativas de productores informales (donde existen)³

Empleo asalariado informal: los empleados contratados por empresas formales o informales sin contribuciones de protección social, o contratados como trabajadores remunerados en hogares. Es más probable que los siguientes tipos de trabajos asalariados sean informales:

- empleados de empresas informales
- trabajadores ocasionales o jornaleros
- trabajadores temporales o a tiempo parcial
- trabajadores del hogar remunerados
- trabajadores a contrata
- trabajadores no registrados o sin declarar
- trabajadores industriales a domicilio (también llamados trabajadores subcontratados)

Esta definición ampliada extiende el enfoque de *empresas* no reguladas legalmente a la inclusión de *relaciones de empleo* que no son legalmente reguladas o socialmente protegidas. También sirve para centrar la atención en los trabajadores informales: p. ej., aquellos que son empleados de manera informal⁴. A este enfoque centrado en el empleo se ha sumado una reconsideración importante de la composición, las causas y las consecuencias del empleo informal. Hoy en día se reconoce ampliamente que el empleo informal incluye a una gama de personas *independientes* que trabajan principalmente en empresas pequeñas o no registradas y no constituidas en sociedad de capital, así como a una gama de *trabajadores asalariados* que son empleados sin contribuciones del empleador al sistema de protección social.

En resumen, hay tres definiciones y términos estadísticos oficiales relacionados, que se usan con frecuencia de manera imprecisa y sin distinción: el término *sector informal* se refiere a la producción y al empleo que tiene lugar en empresas pequeñas o no registradas y no constituidas en sociedad de capital (ICLS 1993); el término *empleo informal* se refiere al empleo sin protección legal y social –tanto dentro, como fuera del sector informal (ICLS 2003)–; y el término *economía informal* se refiere a todas las unidades, actividades y trabajadores así definidos, así como su producción. Juntos forman, tanto nacional como mundialmente, la amplia base de la fuerza laboral y la economía.

¹ Otro método para desagregar el empleo informal se hace al identificar si éste se lleva a cabo dentro o fuera del sector informal: consulte el documento de trabajo de WIEGO No. 2 (Vanek et al. 2012) para obtener más detalles.

² La situación en el empleo se usa para delinear dos aspectos clave de los arreglos contractuales de trabajo: la *asignación de autoridad* sobre el proceso de trabajo y el resultado del trabajo realizado; y la *asignación de los riesgos económicos* implicados (OIT 2002a).

³ Las directrices también incluyen como informal a la producción para uso final propio (p. ej., producción de subsistencia). En los países donde no se le considera importante, esta categoría no se incluye en las estadísticas de empleo.

⁴ El término “trabajador informal” se usa aquí en un sentido amplio e inclusivo para incluir a los trabajadores asalariados informales, así como a los trabajadores independientes informales.

Modelos conceptuales holísticos

Hay diferentes teorías sobre lo que comprende y causa la informalidad. Muchos economistas tradicionales se suscriben a la noción de que la economía informal está conformada por empresarios informales que eligen –o se ofrecen a– trabajar de manera informal (Maloney 2004). Sin embargo, otros economistas reconocen que el empleo informal tiende a expandirse durante las crisis económicas o recesiones, lo que indica que –además de la elección– es la necesidad que impulsa la informalidad. Otros observadores señalan que la informalización de las relaciones de empleo es una característica del crecimiento económico contemporáneo y de la economía mundial, y que los trabajadores asalariados informales contratados por empresas formales u hogares van en aumento en muchos países. Además, cada vez hay un mayor reconocimiento de que diferentes factores impulsan diferentes segmentos de la economía informal. En los últimos años, varios grupos de observadores han planteado modelos que buscan capturar los componentes de la informalidad y/o los diferentes factores que impulsan la informalidad.

La red de WIEGO

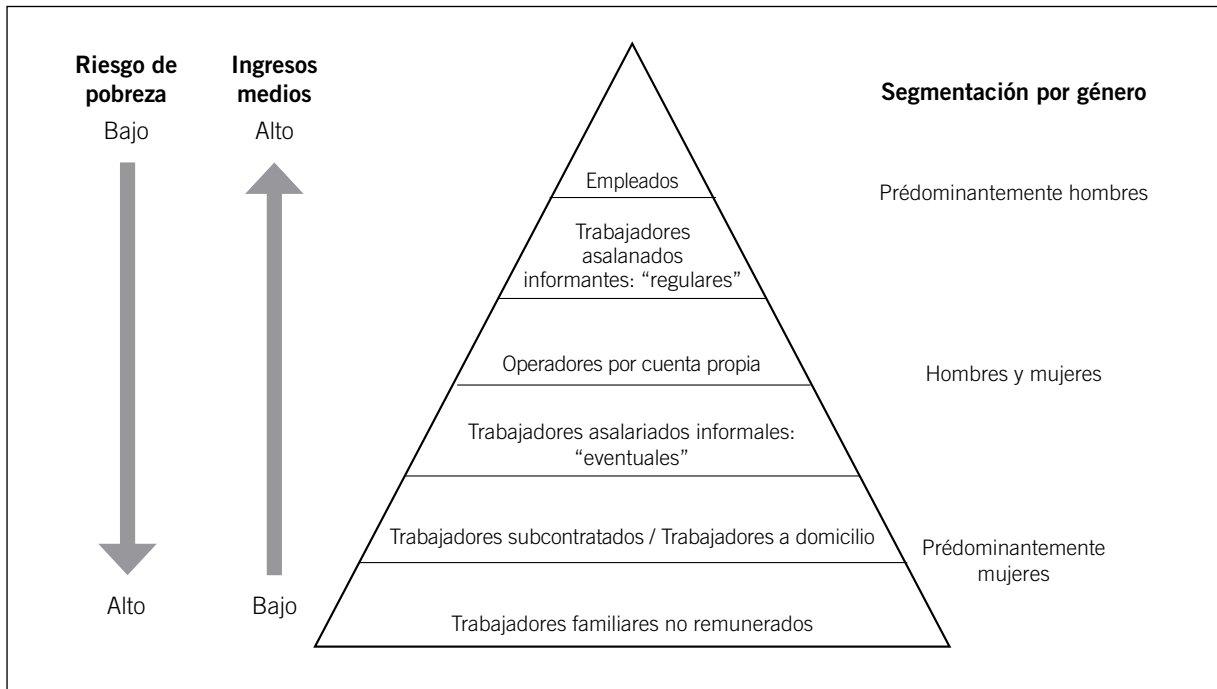
La red global dedicada a la acción, la investigación y las políticas, denominada Mujeres en Empleo Informal: Globalizando y Organizando⁵, desarrolló y puso a prueba un modelo multisegmentado del empleo informal, definido en términos de la situación en el empleo. Las cinco categorías principales de la clasificación internacional de la situación en el empleo –empleador, empleado, trabajador por cuenta propia, trabajador familiar auxiliar no remunerado y miembro de una cooperativa de productores– están definidas por el tipo y/o grado de *riesgo económico* (de perder el trabajo y/o el ingreso) y de la *autoridad* (sobre el establecimiento y otros trabajadores). WIEGO ha argumentado que es necesario añadir dos categorías adicionales al conjunto estándar de categorías: los jornaleros y los trabajadores industriales a domicilio o trabajadores subcontratados. Esto se debe a que los jornaleros enfrentan mayor riesgo económico que los empleados informales (ya que están expuestos a perder el empleo y/o los ingresos diariamente) y los trabajadores industriales a domicilio no ejercen la misma autoridad sobre su trabajo como los trabajadores por cuenta propia (ya que dependen de los empleadores y/o contratistas en materia de pedidos, especificación de los productos, materias primas y venta de los productos). El modelo de WIEGO cuenta con seis situaciones de empleo: empleadores informales, empleados informales, trabajadores por cuenta propia, trabajadores asalariados eventuales, trabajadores industriales a domicilio o trabajadores subcontratados, y trabajadores familiares auxiliares no remunerados.

A finales de la década de 1990, WIEGO encargó dos análisis de los vínculos entre la informalidad, la pobreza y el género: uno sobre la bibliografía disponible (Sethuraman 1998), y otro sobre las estadísticas disponibles (Charmes 1998). Ambos análisis revelaron una jerarquía similar de ingresos y segmentación por situación de empleo y género. Estos resultados comunes sirvieron de base para el modelo multisegmentado de WIEGO, ilustrado en la figura 1.

En 2004, WIEGO comisionó a unos analistas de datos la puesta a prueba de este modelo en seis países en desarrollo –Costa Rica, Egipto, El Salvador, Ghana, la India y Sudáfrica– mediante un análisis de los datos nacionales de estos países (Chen et al. 2005). En estos países los datos de los jornaleros y trabajadores industriales a domicilio no estaban disponibles. Pero los datos disponibles permitieron efectuar una comparación de la situación de empleo (medida a nivel individual) y la pobreza (medida a nivel del hogar), la cual permitió estimar el porcentaje de trabajadores en situaciones de empleo específicas, que provenían de hogares pobres (lo que WIEGO llama “riesgo de pobreza”). En todos los países, los ingresos medios bajaron y el riesgo de pertenecer a un hogar pobre aumentó mientras más baja la situación de empleo del trabajador en el modelo de WIEGO.

⁵ Fundada en 1997, WIEGO es una red global dedicada a la acción, la investigación y las políticas que busca mejorar la situación de los trabajadores pobres en la economía informal, especialmente la de las mujeres, mediante el desarrollo y el fortalecimiento de las organizaciones de los trabajadores informales; el mejoramiento la investigación y las estadísticas sobre el empleo informal; y el fomento de políticas laborales, de protección social, comerciales y urbanas que sean justas y adecuadas. Para obtener más información sobre WIEGO y la economía informal, por favor consulte www.wiego.org.

Figura 1: Modelo del empleo informal de WIEGO: Jerarquía de ingresos y riesgo de pobreza por situación en el empleo y género



La división de América Latina del Banco Mundial

En 2007, la división de América Latina del Banco Mundial publicó *Informalidad: escape y exclusión*, un libro escrito por Guillermo Perry, William F. Maloney, Omar Arias, Pablo Fajnzylber y Jaime Saavedra. Los autores propusieron un modelo holístico de la composición y de las causas de la informalidad. En relación a la composición de la informalidad los autores especificaron "tres pares" de agentes económicos. En relación a lo que causa o impulsa la informalidad los autores especificaron diferentes formas tanto de *escape* (informalidad voluntaria) y de *exclusión* (informalidad involuntaria); vea el cuadro 1.

Cuadro 1: Modelo de informalidad del Banco Mundial, 2007: Composición y causas

“Tres pares” de agentes económicos

- **Trabajo:**
 - con capital humano insuficiente para obtener un trabajo formal
 - que abandonan el trabajo formal para: ser su propio jefe, ganar más dinero, evadir impuestos, y/o disfrutar de más flexibilidad
- **Microempresas:**
 - sin intención o potencial de crecimiento, y por lo tanto sin intención de trabajar con el estado
 - que son obstaculizadas por las barreras de entrada
- **Empresas:**
 - que evaden los impuestos y otras regulaciones
 - que parcialmente registran a sus trabajadores y ventas

Teoría causal Núm. 1: Diferentes formas de *escape*

- **Evasión oportunista**
 - evasión de impuestos
 - actividades ilegales
 - evasión de códigos laborales:
 - fuerza laboral desprotegida
 - producción subcontratada
- **Evasión defensiva** en respuesta a...
 - un estado oneroso
 - un estado cautivo
 - un estado débil
- **Evasión pasiva e irrelevancia del estado:**
 - economía premoderna o de bazar
 - instituciones informales o no estatales

Teoría causal Núm. 2: Diferentes formas de *exclusión*

- **Segmentación del mercado laboral:** Impide que los trabajadores obtengan trabajos formales
- **Regulaciones onerosas para entrar:** Impiden que las empresas se formalicen
- **Prácticas de contratación de las empresas:** En respuesta a los impuestos excesivos y la carga reglamentaria

Ravi Kanbur

En 2009, el economista del desarrollo Ravi Kanbur planteó un marco conceptual para distinguir entre cuatro tipos de respuestas económicas a la regulación:

- A: Mantenerse dentro del ámbito de regulación y cumplir
- B: Mantenerse dentro del ámbito de regulación pero sin cumplir
- C: Ajustar la actividad para salirse del ámbito de la regulación
- D: Fuera del ámbito de la regulación desde el principio, así que no es necesario ajustarse

De acuerdo al marco de Kanbur, la categoría A es “formal”. Las otras tres categorías son “informales”. B es la categoría que es más claramente “ilegal”. Según Kanbur las regulaciones no aplican ni a C ni a D: por ejemplo, si la regulación establece un tamaño mínimo para las empresas y estas empresas quedan debajo de este mínimo. Pero existe una diferencia clara entre ellas: la categoría C ajustó su tamaño para quedar debajo del tamaño mínimo, mientras que la categoría D siempre quedó debajo del tamaño mínimo, así que la regulación no la afectó en absoluto (Kanbur 2009).

Kanbur argumenta que utilizar la etiqueta de “informal” para las categorías B, C y D oculta más de lo que revela: ya que estas son categorías distintas con características económicas específicas respecto a la regulación en cuestión. Aunque reconoce que es útil tener un agregado amplio sobre la magnitud y las características de la economía informal, Kanbur concluye que la desagregación permitirá un mejor análisis de políticas.

Guillermo Perry y sus coautores de la división América Latina del Banco Mundial especificaron su modelo causal en términos de tres diferentes tipos tanto de *escape* como de *exclusión*. Ravi Kanbur especificó su modelo en términos de respuestas a las regulaciones formales: sus categorías B, C y D tienen su paralelo en los tres tipos de *escape* (de la regulación formal) en el modelo de Perry et al. Sin embargo, *escape* no es una etiqueta apropiada para los operadores y trabajadores informales que nunca han sido formales: para ellos el estado o las regulaciones formales a menudo son irrelevantes. Por ello es necesario incluir la *exclusión* como otra explicación causal. Pero con frecuencia actúan factores que no son capturados dentro de las categorías *escape* o *exclusión*, entre ellos los desequilibrios estructurales más grandes y regulaciones informales. Los dualistas argumentan que un desequilibrio entre el crecimiento de la población y el crecimiento del empleo –sin la creación de suficientes empleos– ayuda a fomentar la informalidad. La red de WIEGO añadiría que las normas sociales y las tradiciones también influyen. Las normas de género que gobiernan la movilidad y el comportamiento de las mujeres ayudan a explicar por qué, en la mayoría de los países y contextos, los trabajadores familiares auxiliares no remunerados y los productores a domicilio son en su mayoría mujeres, mientras que los empleadores informales son en su mayoría hombres. Muchos operadores informales trabajan en ocupaciones hereditarias que van pasando de una generación a la otra.

Dos (de los tres) tipos de la *exclusión* especificada por el Banco Mundial hacen eco de las teorías causales de dos de las escuelas dominantes de pensamiento: “regulaciones onerosas para la entrada” son la explicación causal primaria de la escuela de los legalistas y las “prácticas de contratación de las empresas” son la explicación causal principal de la escuela de los estructuralistas. Sin embargo, la escuela estructuralista argumentaría que las empresas capitalistas no solamente tratan de evadir las regulaciones y los impuestos, sino también de dominar y explotar a sus empleados informales.

Según la red de WIEGO, la mayoría de las teorías causales son válidas, pero solamente para ciertos segmentos del empleo informal; y ninguna teoría por sí sola puede explicar cada segmento de empleo informal. Además, las cuatro explicaciones causales dominantes –escape de, exclusión de, barreras de entrada a las regulaciones formales, así como la subordinación a, o la explotación por, empresas formales– no son suficientes en conjunto como explicaciones causales. Fuerzas estructurales más amplias y regulaciones informales también fomentan la informalidad.

En resumen, una mezcla de factores impulsa los diferentes segmentos del empleo informal. Algunos de los trabajadores autónomos eligen –o se ofrecen a– trabajar de manera informal para evadir el registro y los impuestos. Otros no eligen trabajar de manera informal; lo hacen por necesidad, condicionamiento social o tradición. Muchos de los trabajadores autónomos acogerían con agrado cualquier esfuerzo para reducir las barreras al registro y los costos de transacción relacionados con éste, especialmente si pudieran recibir los beneficios de la formalización. El aumento reciente en el empleo informal está asociado con el declive en el empleo asalariado formal y con la informalización de empleos que solían ser formales. La informalización se debe, en gran medida, a las prácticas de contratación de los empleadores quienes prefieren mantener una pequeña plantilla de base permanente y contratar al resto de los trabajadores de manera informal para evitar el pago de los impuestos sobre la nómina, las cotizaciones al seguro social del empleador, las pensiones u otras obligaciones como empleadores. En algunos casos, se evaden los impuestos sobre la nómina y las contribuciones al seguro social por consentimiento mutuo del empleador y del empleado⁶.

⁶ Esto sucede cuando los empleados prefieren recibir una mayor remuneración neta y/o la administración de los sistemas de seguridad social es tan mala que los empleados no creen que las contribuciones al seguro social sean una buena inversión.

III. Vínculos con empresas y regulaciones formales

Otro tema clave del debate histórico y del replanteamiento reciente es si, y de qué manera, la economía informal está vinculada con la economía formal, por un lado, y con el marco regulatorio formal, por otro. Lo que sigue es un resumen de lo que la red de WIEGO ha encontrado, mediante la investigación y la práctica, acerca de los vínculos entre la economía informal, las empresas formales y el marco regulatorio formal.

Vínculos con las empresas formales

Negocios informales

Con la excepción de algunas actividades de supervivencia, son pocos los negocios informales que operan en aislamiento total de empresas formales. La mayoría de ellos compra las materias primas de empresas formales y/o suministra productos terminados a empresas formales, sea de manera directa o mediante empresas intermediarias (a menudo informales). La compra y el suministro de mercancías o servicios puede llevarse a cabo mediante *transacciones individuales*, pero es más probable que se lleven a cabo mediante una *red subsectorial* de relaciones comerciales o una *cadena de valor* de relaciones subcontratadas.

Para entender los vínculos entre los negocios informales y las empresas formales es importante tomar en cuenta la naturaleza del sistema de producción a través del que están vinculados. Esto se debe a que la naturaleza de la conexión –especialmente la asignación de autoridad y riesgo entre la empresa informal y la empresa formal– varía según la naturaleza del sistema de producción, tal como se especifica a continuación:

- *transacciones individuales*: Algunos negocios informales u operadores por cuenta propia intercambian bienes y servicios con empresas formales en lo que quizás se podría calificar como un intercambio abierto o puro en el mercado (como unidades independientes realizando transacciones entre ellos). En estos casos la empresa dominante en relación al conocimiento del mercado y al poder –normalmente la empresa formal– controla el intercambio o la transacción.
- *subsectores*: Muchos negocios informales u operadores por cuenta propia producen e intercambian bienes y servicios con empresas formales en lo que se denomina subsectores, es decir, redes de unidades independientes involucradas en la producción y distribución de un producto o una mercancía particular. En tales redes, las unidades individuales están involucradas en una serie de transacciones con proveedores y clientes. Las condiciones de estas transacciones están en gran parte reguladas por la empresa dominante en las transacciones específicas (como arriba), pero también por las “reglas del juego” para el subsector en conjunto, las cuales están determinadas normalmente por las empresas dominantes en la red.
- *cadena de valor*: Algunas empresas informales y operadores por cuenta propia y, por definición, todos los trabajadores subcontratados producen bienes dentro de una cadena de valor. Las condiciones de la producción en las cadenas de valor son determinadas en gran parte por la empresa líder: en las cadenas domésticas, una empresa nacional grande; y, en cadenas de valor globales, una empresa transnacional grande. Los proveedores principales de la empresa líder –y a menudo empresas formales– también ayudan a determinar las condiciones de los subcontratos con empresas y trabajadores informales más abajo en la cadena.

Vea el caso de los productores de prendas de vestir. Algunos producen para el mercado abierto y venden mercancía a clientes individuales o a empresas en el subsector específico de la confección en que operan. Estos productores de prendas operan con alguna autoridad o control y asumen todos los riesgos de la producción. Otros producen bienes mediante subcontratos para una empresa abastecedora vinculada a una empresa líder doméstica o multinacional. Estos productores de prendas tienen poca (si alguna) autoridad o control sobre lo que producen, pero asumen buena parte del riesgo en forma de costos no salariales (espacio de trabajo, equipo y electricidad), productos rechazados y demoras con los pagos.

Trabajadores informales

Históricamente, en todo el mundo la “relación de trabajo” ha representado la piedra angular –el concepto jurídico central– alrededor del cual la ley laboral y los convenios colectivos de trabajo buscaron reconocer y proteger los derechos de los trabajadores. Independientemente de su definición precisa en diferentes contextos nacionales, la relación de trabajo ha representado “una noción universal por la que se crea un nexo entre una persona, denominada el ‘empleado’ (o, con frecuencia, el ‘trabajador’) y otra persona, denominada el ‘empleador’ a quien aquélla proporciona su trabajo o le presta servicios bajo ciertas condiciones, a cambio de una remuneración” (OIT 2003a: 2).

El concepto de relación de trabajo siempre ha excluido a los trabajadores independientes. De manera creciente, algunas categorías de trabajadores asalariados se han visto en efecto, desprotegido legalmente y sin reconocimiento porque su relación de trabajo cae en alguna de estas categorías:

- *encubierta*: la relación de trabajo es deliberadamente encubierta al darle la apariencia de otra relación de diferente naturaleza jurídica. Por ejemplo, la empresa líder en una cadena de subcontratación puede argumentar que tiene una relación de “compra y venta” –o comercial– con los que producen mercancía para ella, en vez de una relación de empleo por subcontratación.
- *ambigua*: la relación de trabajo es obviamente ambigua, con lo que hay duda si realmente existe o no una relación de trabajo. Esto es, por ejemplo, el caso de los vendedores ambulantes que dependen de un solo proveedor para su mercancía o que venden mercancía a comisión por un distribuidor.
- *no claramente definida*: la relación de trabajo claramente existe pero no queda claro quién es el empleador, qué derechos tiene el trabajador, y quién es responsable de garantizar estos derechos. Por ejemplo, en la cadena de valor no queda claro quién es el empleador real: la empresa líder, el proveedor o el subcontratista. De forma similar, en el caso del trabajo temporal no queda claro quién es el empleador real: la agencia que provee los trabajadores temporales o la empresa que los contrata temporalmente.

En cualquiera de estas relaciones de trabajo los trabajadores por lo general no están protegidos por la ley laboral ni están cubiertos por un convenio colectivo de trabajo: en resumen, están empleados de manera informal. Es importante observar que en muchos de los casos el empleador trata de encubrir la relación de trabajo o de evitar definir quién es responsable; y que el empleador en cuestión bien podría representar a una empresa formal, y no un negocio informal.

Como hemos señalado anteriormente, desde la década de 1980 las empresas formales en los países desarrollados empezaron a preferir relaciones laborales flexibles. Esta forma de segmentación del mercado de trabajo se produjo en aras de una producción especializada flexible, y no como respuesta a salarios o costos laborales mayores (Piore y Sabel 1984). También desde entonces muchas empresas en países desarrollados han decidido con mayor frecuencia subcontratar la producción a trabajadores desprotegidos en países en desarrollo o en transición donde los costos laborales ya son bajos y donde no existe una amenaza real de un aumento salarial por la legislación o el trabajo sindicalizado. En los países productores hay a menudo una mayor segmentación entre la fuerza laboral de base semipermanente y una fuerza laboral temporal periférica, que se moviliza en periodos de máxima actividad y se desmoviliza en temporadas de inactividad (a la cual se ha llegado a denominar una “fuerza laboral temporal permanente”)⁷.

En resumen, para ser más flexibles y especializadas, para ser más competitivas o simplemente para reducir costos laborales, muchas empresas formales contratan trabajadores en el marco de relaciones de trabajo informales. En la mayoría de los casos es la empresa formal, no el trabajador informal, la que elige o “se ofrece” a operar de manera informal y disfruta de las “ventajas” de la informalidad.

⁷ La fuerza temporal permanente es un fenómeno bien conocido en el sector del turismo. En España, la Unión General de Trabajadores (UGT) logró que se diera seguridad en el empleo para tales trabajadores mediante la garantía de que se les volvería a contratar en los mismos trabajos al volver a comenzar la temporada (Dan Gallin, comunicación personal).

Vínculos con el marco regulatorio formal

Regulación excesiva

Como lo hemos señalado anteriormente, los legalistas se han centrado en las regulaciones excesivas que crean barreras y costos para el trabajo formal. Desde la perspectiva de WIEGO, la regulación excesiva no solamente crea barreras para trabajar de manera formal, sino también aumenta los costos para operar de manera informal. Considere el caso de la producción de goma y de sal en la India.

- *recolectores de goma*: aunque existe un mercado abierto floreciente para la goma que incluye a empresas textiles y farmacéuticas, la venta en el mercado abierto requiere de un permiso o una licencia especial. La mayoría de los recolectores de goma –excepto aquellos que pueden costearse un permiso o una licencia– tienen que vender a la Forest Development Corporation a un precio muy inferior al precio de mercado vigente (Crowell 2003).
- *productores de sal*: la manera más barata de transportar sal en la India es por ferrocarril. Pero históricamente los productores pequeños de sal no han podido usar los servicios ferroviarios para transportar la sal. Esto se debe a una antigua regulación gubernamental que especifica que los productores de sal necesitan poseer un mínimo de 90 acres de tierra para poder reservar un vagón ferroviario. Dado que la mayoría de los productores de sal rentan terreno del gobierno o de terratenientes locales, la mayoría de los productores no pueden usar el transporte ferroviario. Como tienen que usar servicios de transporte privados, los pequeños productores de sal enfrentan altos costos de transporte y, por lo tanto, continúan siendo menos competitivos que los productores de sal más grandes (Ibid.).

Desregulación

Ha habido mucha *desregulación* en los últimos años, no solamente en los mercados financieros, sino también en los laborales. La desregulación de los mercados laborales está asociada con el aumento de la informalización o la “flexibilización” de los mercados laborales (como se ha examinado anteriormente). En la economía global actual muchos trabajadores asalariados se encuentran entre dos tendencias contradictorias: la *flexibilización rápida* de la relación de trabajo (que les facilita a los empleadores la contratación y expansión de su fuerza laboral según sea necesario) y la *lenta liberalización* de la movilidad laboral (que les dificulta a los trabajadores desplazarse fácil y rápidamente a través de las fronteras) (Chen et al. 2004). En el caso de las regulaciones del mercado laboral, al igual que las regulaciones del mercado financiero, la cuestión no debería ser si es necesario regular o no, sino cuáles son las regulaciones apropiadas.

Falta de regulación

El marco regulatorio a menudo pasa por alto categorías enteras de la economía informal. La *ausencia* de un marco regulatorio puede ser tan costosa para los operadores informales como un marco regulatorio *excesivo*. Por ejemplo, en todo el mundo los gobiernos municipales tienden a adoptar dos actitudes hacia la venta ambulante: tratan de eliminarla o se hacen de la vista gorda (Bromley 2000). Ambas actitudes tienen un efecto punitivo: desalojo, acoso y la exigencia de sobornos por parte de la policía, los funcionarios municipales y otros intereses particulares. Pocas ciudades del mundo han adoptado una política –o un conjunto de regulaciones– coherente hacia la venta ambulante. Más bien, la mayoría de las ciudades asignan el “manejo” de los vendedores ambulantes a los departamentos que se ocupan del orden público –como la policía– (Bhowmik 2004; Mitullah 2004).

Evidentemente la regulación excesiva, la desregulación y la falta de regulación no son ideales para la fuerza laboral y la economía informal. Existe la necesidad de un replanteamiento de las regulaciones para determinar cuáles son apropiadas para cuáles componentes del trabajo informal. Existe la necesidad de reconocer que las regulaciones sectoriales afectan a los trabajadores independientes informales en aquellos sectores, y que a menudo éstas favorecen los intereses de las empresas formales. Existe la necesidad de un replanteamiento tanto de las regulaciones comerciales como de las regulaciones laborales para ajustarlas a la realidad actual del trabajo independiente informal y del empleo asalariado informal, respectivamente. Finalmente, existe la necesidad de reconocer que hay una contradicción inherente en la exigencia de regulación de los negocios informales (es decir, la formalización de negocios informales) y la desregulación de los mercados laborales (es decir, la informalización de las relaciones de trabajo).

IV. El debate sobre la formalización

Al centro de los debates políticos sobre la economía informal está la pregunta de si se debe, y de qué manera, formalizar la economía informal. Diferentes observadores tienen nociones distintas de lo que significa formalizar la economía informal. Para algunos significa mover a los trabajadores informales a empleos asalariados formales, pero ello requiere la creación de más empleos formales. Para otros significa registrar y gravar a los negocios informales. Para los trabajadores y operadores informales, de los cuales muchos ya pagan impuestos (como el IVA) o diversos tipos de cuotas (p. ej., derechos por licencias para operar y/o tarifas de acceso para operar en lugares específicos) o que están dispuestos a pagar impuestos o cuotas a cambio de beneficios, quiere decir la obtención de acceso a la protección jurídica y social, así como a servicios de apoyo (p. ej., capacitación en habilidades y capacitación empresarial), y la posibilidad de organizarse y ser representados en los procesos de formulación de normas relevantes, de formulación de políticas y de negociaciones colectivas.

Además es importante entender que la formalización tiene diferentes significados e implicaciones para las diferentes categorías de trabajadores informales. Hasta la fecha, el debate en torno a la formalización se ha centrado principalmente en los trabajadores independientes en negocios informales; y a menudo, más específicamente, en los empresarios informales que contratan a otros. Como mínimo, el debate sobre la formalización debe distinguir entre trabajadores asalariados en empleos informales y trabajadores independientes en empresas informales. Lo ideal sería que distinguiera aún más entre diferentes segmentos de trabajadores independientes y asalariados en la economía informal, ya que cada segmento tiene sus necesidades y limitaciones particulares (Chen 2006).

También es importante garantizar que la formalización ofrezca los beneficios y protecciones que comporta ser formal, y que no sólo imponga los costos de volverse formal. Para el trabajador independiente la formalización no debería significar solamente obtener una licencia, registrar sus cuentas y pagar los impuestos: estos representan para ellos los costos de entrada a la economía formal. Lo que quisieran es recibir los beneficios de operar de manera formal a cambio de pagar estos costos. Estos beneficios incluyen contratos comerciales vinculantes, propiedad legal de su domicilio social y de sus medios de producción; incentivos fiscales y paquetes de incentivos para aumentar su competitividad, membresía en asociaciones comerciales, protección contra acreedores y reglas claras de bancarrota, así como protección social.

¿Qué de los trabajadores asalariados informales? Para ellos la formalización significa obtener un empleo asalariado formal –o la formalización de su empleo actual– con un contrato seguro, prestaciones laborales, membresía a un sindicato formal y las contribuciones del empleador para su protección social. Es importante recalcar que la formalización del trabajo asalariado requiere un enfoque en los empleadores, ya que es más probable que sean los empleadores quienes evadan el cumplimiento de las regulaciones laborales y no los empleados. En este contexto debe señalarse que muchos trabajadores asalariados informales trabajan para empresas y hogares formales, y no solamente para negocios informales.

Por último, por esta razón es importante señalar que la formalización tiene diferentes dimensiones más allá del registro y el pago de impuestos. Estas incluyen: el recibir la protección legal y social de la que disfrutaban las empresas y los trabajadores formales; el recibir las exenciones fiscales y los paquetes de incentivos que disfrutaban las empresas formales; el poder organizarse y tener una voz representativa en los procesos de formulación de reglas y políticas; entre otros. Los formuladores de políticas deberían reconocer estas distintas dimensiones de la formalización y el hecho de que la formalización no es, por tanto, un proceso de un solo paso, sino más bien un proceso continuo para extender los beneficios de la formalización paulatinamente a los trabajadores informales. Al pedirles a los trabajadores informales que se registren y que paguen impuestos deberían ofrecerles uno o más beneficios de la formalización: deberían preguntar a cada uno de los grupos de trabajadores cuál o cuáles beneficios serían los más importantes para garantizar sus medios de sustento. En síntesis, los formuladores de políticas deberían tener en cuenta las dimensiones óptimas y la mejor secuencia de la formalización desde la perspectiva de las diferentes categorías de trabajadores informales.

En resumen, lo que se requiere es un enfoque de formalización de la economía informal que sea integral en cuanto a su planteamiento, pero específico al contexto en lo que se refiere al diseño y la práctica. Un enfoque integral para la formalización de la economía se describe en el cuadro 2:

Cuadro 2: Formalización de la economía informal: un enfoque integral

<p>1. Formalización de las empresas informales</p> <ul style="list-style-type: none">• registro e impuestos:<ul style="list-style-type: none">– procedimientos de registro simplificados– cuotas de registro progresivas• marcos legales y regulatorios apropiados, incluyendo:<ul style="list-style-type: none">– contratos comerciales vinculantes– derechos de propiedad privada– uso del espacio público– regulaciones de salud y seguridad ocupacional• beneficios por operar de manera formal:<ul style="list-style-type: none">– acceso a información financiera y de mercado– acceso a infraestructura y servicios públicos– contratos comerciales vinculantes– responsabilidad limitada– reglas claras de bancarrota e insolvencia– acceso a subsidios e incentivos gubernamentales, incluyendo concursos para licitaciones y paquetes de promoción a la exportación– membresía de asociaciones empresariales formales– acceso a un sistema formal de seguridad social <p>2. Formalización de los empleos informales</p> <ul style="list-style-type: none">• reconocimiento y protección legal como trabajadores• derechos y beneficios de ser empleado de manera formal:<ul style="list-style-type: none">– libre de discriminación– salario mínimo– medidas de salud y seguridad ocupacional– contribuciones del empleador para salud y pensiones– derecho a organizarse y negociar colectivamente– membresía de sindicatos formales
--

Como se ha expuesto anteriormente, la formalización de la economía informal puede y debería hacerse de diferentes formas, entre las que se incluyen: mover a los trabajadores informales hacia empleos formales, registrar y gravar a empresas informales, proporcionar incentivos de negocios y servicios de apoyo a las empresas informales; garantizar la protección legal y social de la fuerza laboral informal; reconocer las organizaciones de los trabajadores informales; y permitir que sus representantes participen en los procesos de formulación de reglas y políticas, y de negociación colectiva.

Sin embargo, hay que entender los límites de la formalización. En primer lugar, se debe reconocer que la formalización *no* es un proceso que ocurre una sola vez y que involucra una serie especificada de pasos. Más bien, la formalización debería ser vista como un proceso continuo y progresivo que involucra pasos paulatinos y diferentes dimensiones que lleva a varios niveles y tipos de formalidad. En segundo lugar se debe reconocer que la formalización *no* se producirá rápida o automáticamente para todos aquellos que

opten por ella. Es preciso que se reorganicen y optimicen los procedimientos e incentivos para los negocios informales registrados. Los estándares y beneficios laborales para los trabajadores deben ser negociados cuidadosamente por los empleadores, trabajadores y el gobierno. En tercer lugar, se debe reconocer que la formalización no *será* viable o deseable para todos los negocios informales o todos los trabajadores asalariados informales. Más bien, habría que suponer que muchos negocios informales y trabajadores asalariados informales continuarán haciendo lo que hacen y seguirán siendo informales o semiformales (por lo menos en alguna dimensión) en el futuro próximo.

V. Enfoque de política integral

Claramente, no es posible que un solo objetivo de política global o una sola receta puedan abordar las preocupaciones asociadas con todas las categorías de negocios, actividades o trabajadores informales. Se presenta a continuación un marco de política integral con cuatro objetivos amplios para abordar la informalidad:

1. crear más empleos registrar los negocios informales y regular los empleos informales
2. registrar los negocios informales y regular los empleos informales
3. extender la protección del estado a la fuerza laboral informal, especialmente a los trabajadores pobres
4. aumentar la productividad de los negocios informales y los ingresos de la fuerza laboral informal

Hay un consenso creciente en los círculos de políticas de desarrollo en torno a estos objetivos amplios, especialmente en lo que se refiere al apoyo a los trabajadores pobres quienes constituyen la mayoría de la fuerza laboral informal. Pero hay un consenso limitado y un debate continuo con respecto a la manera en que estos objetivos deben implementarse.

Objetivo Núm. 1: Crear más empleos; preferentemente empleos formales

Hay un amplio consenso sobre la necesidad de crear más empleos –preferentemente empleos decentes o formales– mediante crecimiento intensivo en mano de obra. Algunos observadores argumentan que esto puede realizarse mediante políticas de empleo únicamente, mientras que otros argumentan que es necesario incorporar los objetivos de empleo en las estrategias de desarrollo de una manera más general. Algunos observadores también argumentan que esto debería involucrar una transformación de la estructura general de oportunidades de empleo y la habilidad de los trabajadores pobres para aprovechar tales oportunidades una vez que se encuentren disponibles (Heintz 2004).

Objetivo Núm. 2: Registrar los negocios informales y regular los empleos informales

El registro y la cobranza de impuestos a los negocios informales, como se ha señalado anteriormente, es el enfoque estrecho usado comúnmente en lo que se refiere a la formalización de la economía informal. Esto debería llevarse a cabo mediante la simplificación de los trámites burocráticos involucrados en el registro, y mediante la oferta de beneficios e incentivos a cambio del pago de impuestos.

También es importante formular regulaciones adecuadas que disuadan a los empleadores, tanto formales como informales, de contratar trabajadores de manera informal –o de informalizar empleos que solían ser formales– y los animen a pagar las contribuciones del empleador para salud y pensiones, y a aumentar las prestaciones a sus trabajadores.

Objetivo Núm. 3: Extender la protección estatal a la fuerza laboral informal

Actualmente se están debatiendo dos tipos de protección estatal para la fuerza laboral informal, especialmente la compuesta por trabajadores pobres: la protección social y los derechos legales.

Protección social: la protección social ocupa otra vez un lugar importante en la agenda de la política de desarrollo, especialmente después de la crisis económica mundial que socavó los medios de sustento de muchos trabajadores pobres en la economía informal (Horn 2009, 2011). En junio de 2012, la Conferencia Internacional del Trabajo (CIT) adoptó una Recomendación en favor de un piso de protección social global que cubriría a las personas en todas las etapas de la vida y estaría compuesto de una combinación de transferencias monetarias y acceso a servicios sociales asequibles, particularmente servicios de salud. Existe un consenso creciente en el mundo de la política del desarrollo sobre la necesidad de:

- priorizar la extensión de la cobertura de protección social a grupos excluidos
- adaptar tanto el seguro social como los seguros privados para incorporar a los trabajadores informales, proporcionando incentivos fiscales y otros estímulos para que se afilien
- coordinar las diversas formas de protección

Más específicamente existe un consenso creciente en torno a la necesidad de pensiones y cobertura médica universales. Pero existe poco acuerdo sobre el papel adecuado del gobierno, el nivel de responsabilidad del gobierno y del gasto público, y la combinación público-privada que debe haber en la provisión de prestaciones y seguros.

Protección legal: existe también un compromiso creciente en el mundo de la política del desarrollo para extender la protección legal a los trabajadores pobres en la economía informal. En su informe final, titulado *La ley: clave para el desarrollo sin exclusiones*, la Comisión para el Empoderamiento Legal de los Pobres priorizó tres áreas de derechos legales y empoderamiento para los pobres, en general, y los trabajadores pobres en particular: derechos de propiedad, derechos laborales y derechos a desarrollar actividades comerciales. La Comisión argumentó que sin derechos de propiedad el poder económico intrínseco de su propiedad permanece desaprovechado (de Soto 2000). Sin derechos laborales, los trabajadores pobres carecen de prestaciones laborales y condiciones de trabajo decentes. Y sin actividades comerciales legalmente reconocidas los trabajadores pobres no pueden acceder al crédito o los mercados, hacer cumplir contratos o asegurar sus negocios contra quiebras. La Comisión también hizo hincapié en que los pobres necesitaban acceso a la justicia y, de manera más general, al estado de derecho (CLEP 2008).

Pero la extensión de la protección jurídica a los trabajadores pobres en la economía informal requerirá un replanteamiento y una reforma de los regímenes legales existentes en la mayoría de los países. La mayoría de los trabajadores informales no están cubiertos o protegidos bajo las *regulaciones laborales* existentes (las cuales se basan en una relación clara de empleador-empleado) y la mayoría de los negocios informales no están cubiertos o protegidos bajo las *leyes comerciales o mercantiles* existentes (las cuales se basan en un contrato comercial formal). Más aún, muchos negocios y actividades informales están regidos por *regulaciones específicas de la industria* o *regulaciones del gobierno local*.

Considere la fuerza laboral informal urbana. Sus actividades están regidas por regulaciones específicas de la industria (p. ej., aquellas que rigen el comercio de alimentos frescos), así como por planificadores urbanos y gobiernos locales que establecen reglas y determinan normas y prácticas que determinan quién puede hacer qué y dónde en las ciudades. Con frecuencia las reglas se elaboran o se interpretan para desalentar actividades informales –si no es que las prohíben completamente–.)

Objetivo Núm. 4: Aumentar la productividad de los negocios informales y aumentar los ingresos de la fuerza laboral informal

Hay un amplio acuerdo sobre los esfuerzos que deberían hacerse para aumentar la productividad de los negocios informales y los ingresos de la fuerza laboral informal, particularmente la de los trabajadores pobres. Los enfoques comunes incluyen: medidas focalizadas tales como servicios financieros, apoyo empresarial y capacitación; y medidas generales de apoyo estatal como servicios de infraestructura. La fuerza laboral informal necesita activos productivos, habilidades técnicas y empresariales, y servicios de infraestructura para competir mejor en los mercados.

Pero para aumentar la productividad de los negocios informales y los ingresos de la fuerza laboral informal se requieren también cambios en el entorno institucional a nivel general:

Ambiente de política favorable: el ambiente de política económica debe ser favorable para los operadores informales, especialmente a los trabajadores pobres, en lugar de ignorarlos o de estar sesgado contra ellos. Para ello se requiere abordar los prejuicios en las políticas económicas y sectoriales existentes, así como diseñar e implementar políticas focalizadas. También requiere asegurar que las políticas macro y las adquisiciones gubernamentales creen demanda por la mercancía y los servicios producidos por los negocios y trabajadores informales.

Mejores términos de intercambio: para competir de manera eficiente en los mercados, los trabajadores pobres necesitan no solo recursos y habilidades, sino también la capacidad de negociar precios y salarios favorables por la mercancía y los servicios que venden, en relación al costo de los insumos y de vida.

Marco jurídico adecuado: como se ha señalado anteriormente, los trabajadores pobres en la economía informal necesitan marcos jurídicos nuevos o más amplios para proteger sus derechos y beneficios como trabajadores y empresarios, incluidos el derecho a trabajar (p. ej., de vender en espacios públicos), los derechos laborales, los derechos comerciales o empresariales y los derechos de propiedad.

Protección de riesgos e incertidumbres: los trabajadores pobres necesitan protección contra los riesgos e incertidumbres asociados con su trabajo, así como contra los principales imprevistos más comunes como lo son la enfermedad, la discapacidad, la pérdida de propiedad y la muerte.

Hay, en suma, dos maneras amplias para aumentar la productividad de los negocios informales y los ingresos de los trabajadores pobres en la economía informal. La primera es aumentar los *aspectos positivos*: mediante medidas de apoyo para mejorar los activos y el acceso al mercado, para brindar identidad jurídica, y para aumentar la productividad. La segunda es reducir los *aspectos negativos*: mediante medidas que no solo reduzcan los riesgos, pero también aborden los desequilibrios de poder en el mercado y los sesgos de política o institucionales que son adversos a los negocios y los trabajadores informales. Ello requiere reconocer cuándo, y cómo, los desequilibrios de poder en el mercado y los sesgos de política favorecen a las grandes empresas formales a costa de las empresas más pequeñas informales, a los trabajadores formales a costa de los trabajadores informales, y a los hombres a costa de las mujeres dentro de cada una de estas categorías.

Considere, por ejemplo, cómo se aplicaría semejante marco integral a la fuerza laboral informal urbana. En la mayoría de las ciudades del mundo hay una escasez grave de empleos debido a varios factores, como, por ejemplo, el crecimiento de la población o las decisiones de inversión que favorecen la reubicación de la industria fuera de las ciudades y/o el uso de tecnologías intensivas en capital. El gobierno y el sector privado necesitan reconsiderar sus decisiones de inversión y dar prioridad a la generación de empleos urbanos. Entretanto, en la mayoría de las ciudades del mundo se socavan o destruyen las

oportunidades de empleo existentes en la economía informal debido a planes de renovación urbana que arrasan con los lugares de trabajo de la fuerza laboral informal urbana; debido procesos de planificación urbana que no incorporan los medios de sustento informales urbanos en los planes municipales; y a políticas de adquisición municipales que excluyen a los operadores informales urbanos de los concursos de licitación pública por bienes y servicios.

En este contexto, la mayoría de la fuerza laboral informal urbana paga impuestos, cuotas o sobornos de diversos tipos a diversas autoridades locales simplemente para poder ganarse la vida. Lo que reciben a cambio es insignificante –a menudo negativo–. La mayoría de los productores a domicilio no reciben la infraestructura que haría su hogar y lugar de trabajo, combinado, más productivo; pagan tarifas residenciales (en lugar de comerciales) por los servicios, y están sujetos a las regulaciones de zonificación que restringen las actividades comerciales en áreas residenciales. La mayor parte de los vendedores ambulantes es tratada como criminales, y está expuesta a desalojos, confiscaciones y acosos. A pocos de los recicladores se les reconoce sus contribuciones a la gestión y el reciclaje de residuos, a muchos se les niega el acceso a los residuos, y la mayoría de ellos no tiene permiso para licitar por contratos de gestión de residuos sólidos. Los tres grupos estarían dispuestos a registrarse y pagar los impuestos apropiados al municipio si recibieran beneficios a cambio, incluyendo el derecho de procurarse los medios de sustento.

Los planificadores urbanos y las autoridades locales tienen que aceptar a la economía informal: es el generador principal de trabajos y medios de sustento en la mayoría de las ciudades del mundo en desarrollo. Tienen que incluir a los medios de sustento informales urbanos en sus planes urbanos y de desarrollo económico local, y no solo asentamientos informales. Esto requiere que los planificadores urbanos y funcionarios municipales desarrollen un enfoque inclusivo en las políticas, la planificación y las prácticas urbanas –en lugar de exclusivo– que contemple los medios de sustento informales urbanos y la fuerza laboral informal. Para empezar, tienen que dejar de hacer daño a los medios de sustento informales urbanos.

IV. El futuro de la informalidad

En la economía mundial actual no se están creando suficientes empleos formales, y muchos empleos formales existentes se están informalizando. El empleo informal se mantendrá a corto, mediano y, probablemente, largo plazo. Es la fuente principal de trabajo e ingresos para la mayor parte de la fuerza laboral y población en el mundo en desarrollo. En comparación con los trabajadores formales, los trabajadores informales tienen en promedio ingresos más bajos y enfrentan riesgos más altos, tienen menos probabilidad de disfrutar de oportunidades económicas y protecciones jurídicas, y son menos capaces de ejercer derechos económicos y de tener una voz colectiva (OIT 2002). Es necesario que se reconozca a la economía y a la fuerza laboral informal como la base general de la economía y de la fuerza laboral mundial. Tanto los negocios informales como la fuerza laboral informal merecen ser valuados por sus contribuciones y ser integrados en la planificación económica y en los marcos legales.

No existe ninguna intervención de política global única para abordar las preocupaciones asociadas con la economía informal: se deben considerar e implementar una gama de intervenciones. Además, estas intervenciones deben ser adaptadas y enfocadas para que se adecúen a las limitaciones, necesidades y riesgos específicos de los diferentes grupos de trabajadores informales: tanto para los trabajadores independientes informales como los trabajadores asalariados informales; para los negocios y trabajadores informales con mayores ingresos frente a los de menores ingresos; para los que evaden las regulaciones y para aquellos para quienes las leyes y regulaciones existentes son inadecuadas o irrelevantes.

Otra lección general de política es que todas las políticas económicas y sociales deben ser examinadas de acuerdo a su impacto en la economía informal y sus partes constituyentes. No se debe suponer, como lo hizo el Banco Mundial, y otros, a mediados de la década de 1990, que las políticas económicas no pueden llegar a la economía informal y que no tienen ningún impacto en ella (Banco Mundial 1995). La mayoría de las políticas económicas y sociales tienen un impacto –directo o indirecto– en la economía informal. El reto consiste en monitorear los impactos, tanto positivos como negativos, de las diferentes políticas en las diferentes categorías de la fuerza laboral informal, y en abordar los impactos negativos.

Para ello es preciso reconocer y abordar el hecho de que la manera en la que los efectos del crecimiento económico sobre el empleo pasan por los mercados, las políticas y las instituciones (sociales, económicas y políticas) es diferente para las empresas formales e informales; para los trabajadores formales e informales; y para las mujeres y los hombres dentro de cada una de estas categorías.

Además, para asegurar que las respuestas de política correspondan a las limitaciones y los riesgos que enfrentan los trabajadores informales, especialmente los trabajadores pobres, éstos tienen que ser visibles en las estadísticas oficiales y tener una voz representativa en los procesos de formulación de reglas y políticas. Es necesario fortalecer y continuar los esfuerzos actuales para mejorar la medición del empleo informal y de los negocios informales en las estadísticas oficiales sobre la fuerza laboral, así como en otras estadísticas económicas.

Más importante aún, se deben aumentar y continuar los esfuerzos para fortalecer las organizaciones de los trabajadores informales y para fomentar la representación de estas organizaciones en los procesos de la formulación de reglas y políticas.

Lo que se necesita fundamentalmente es un nuevo paradigma: un modelo de economía híbrida que acepte lo tradicional y lo moderno, lo pequeño y lo grande, lo informal y lo formal. Lo que se necesita es un modelo económico que les permita a operar a las unidades más pequeñas y a los trabajadores menos poderosos junto a las unidades más largas y a los actores económicos más poderosos. Que permita a los productores a domicilio en las cadenas de valor mundiales poder negociar con los actores dominantes en esas cadenas para obtener su parte correspondiente del valor agregado. Que permita a los vendedores ambulantes operar junto con minoristas y mayoristas –junto con tiendas, mercados mayoristas y centros comerciales– en los distritos comerciales centrales. Que permita a los recicladores tener acceso a los residuos y a participar en las licitaciones para la gestión de residuos sólidos junto con las grandes corporaciones. Que permita a los trabajadores de la construcción informales obtener algunas de las protecciones y beneficios de los trabajadores de la construcción formales. Que permita a los trabajadores del transporte informales la integración en sistemas de transporte públicos y privados en condiciones equitativas. Que permita a los pequeños propietarios y jornaleros agrícolas competir en condiciones equitativas con los grandes propietarios y la agroindustria. Que permita a los productores a pequeña escala competir en los mercados de exportación en condiciones justas con las explotaciones comerciales a gran escala.

Hace algunos años el mundo aceptó el concepto de *biodiversidad*; y todavía la acepta. Hoy, el mundo tiene que aceptar la diversidad *económica*. Se necesita ambas para un desarrollo sustentable e inclusivo.

Referencias citadas

- Banco Mundial. 1995. *World Development Report 1995: Workers in an Integrating World*. Washington, DC: Banco Mundial.
- Bhowmik, S. 2004. *Survey of Research on Street Vendors in Asia*. Manuscrito inédito. Cambridge, MA, Estados Unidos: WIEGO.
- Bromley, R. 2000. "Street Vending and Public Policy: A Global Review." *International Journal of Sociology and Social Policy*, Vol. 20, Núm. 1/2.
- Castells, M. y A. Portes. 1989. "World Underneath: The Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy." En A. Portes, M. Castells & Lauren A. Benton, eds. *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Advanced Developed Countries*. Baltimore, MD, Estados Unidos: John Hopkins University Press.
- Charmes, J. 1998. *Informal Sector, Poverty and Gender: A Review of Empirical Evidence*. Ginebra: Banco Mundial.
- Chen, M. 2006. "Rethinking the Informal Economy: Linkages with the Formal Economy and the Formal Regulatory Environment." en B. Guha-Khasnobi, R. Kanbur y E. Orstrom, eds. *Unlocking Human Potential: Concepts and Policies for Linking the Informal and Formal Sectors*. Oxford: Oxford University Press.
- Chen, M., J. Vanek y M. Carr. 2004. *Mainstreaming Informal Employment and Gender in Poverty Reduction: A Handbook for Policymakers and Other Stakeholders*. Londres: Secretariado del Commonwealth.
- Chen, M., J. Vanek, F. Lund, & J. Heintz con R. Jhabvala y C. Bonner. 2005. *Progress of the World's Women 2005: Women, Work and Poverty*. Nueva York: UNIFEM.
- Comisión de Estadística de las Naciones Unidas. 1993. *System of National Accounts 1993*. Nueva York: División de Estadística de las Naciones Unidas.
- Comisión para el Empoderamiento Legal de los Pobres (CLEP). 2008. *La Ley: Clave para el Desarrollo sin Exclusiones*. Nueva York: PNUD.
- Crowell, D. W. 2003. *The SEWA Movement and Rural Development: The Banaskantha and Kutch Experience*. Nueva Delhi: Sage Publications.
- de Soto, H. 2000. *The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*. Nueva York: Basic Books.
- _____. 1989. *The Other Path: The Economic Answer to Terrorism*. Nueva York: HarperCollins.
- Hart, K. 1973. "Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana." *Journal of Modern African Studies*, Vol. 11, Núm. 1.
- Heintz, J. 2004. *Elements of an Employment Framework for Poverty Reduction in Ghana*. Nueva York: PNUD.
- Horn, Z. E. 2011. *Afrontando la crisis: Recesión persistente, inflación creciente y la fuerza laboral de la economía informal*. Cambridge, MA, Estados Unidos: WIEGO y Ciudades Inclusivas.
- _____. 2009. *Sin colchón que amortigüe la caída: La crisis económica global y los trabajadores de la economía informal*. Cambridge, MA, Estados Unidos: WIEGO y Ciudades Inclusivas.
- Kanbur, R. 2009. "Conceptualizing Informality: Regulation and Enforcement." *Indian Journal of Labour Economics*, febrero.
- Lee, E. 1998. *La crisis financiera asiática: El reto para la política social*. Ginebra: OIT.
- Lewis, W.A. 1954. "Economic Development with Unlimited Supplies of Labour." *Manchester School of Economic and Social Studies*, Vol. 23, Núm. 2.
- Maloney, W.F. 2004. "Informality Revisited." *World Development*, Vol. 32, Núm. 7.
- Mitullah, W. 2004. *A Review of Street Trade in Africa*. Manuscrito inédito. Cambridge, MA, Estados Unidos: WIEGO.
- Moser, C.N. 1978. "Informal Sector or Petty Commodity Production: Dualism or Independence in Urban Development." *World Development*, Vol. 6.
- Oficina Internacional del Trabajo (OIT). 1972. *Employment, Incomes and Equality: A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*. Ginebra: OIT.
- _____. 1993. *Report of the Fifteenth International Conference of Labour Statisticians*. Ginebra: OIT.

- _____. 2002. *Women and Men in the Informal Economy: A Statistical Picture*. Ginebra: OIT. Escrito por Marty Chen y Joann Vanek, usando datos de varios países que fueron analizados por Jacques Charmes, y estudios de países de Debbie Budlender, Peter Buwembo, Nozipho Shabala, Jeemol Unni, Marge Guerrero, Rodrigo Negrete, Françoise Carré y Joaquin Herranz, Jr. Ginebra: OIT.
- _____. 2003a. *El ámbito de la relación de trabajo: Informe IV, Conferencia Internacional del Trabajo, 91.ª reunión*. Ginebra: OIT.
- _____. 2003b. Informe de la decimoséptima conferencia internacional de estadísticos del trabajo. Ginebra: OIT.
- Piore, M. y C. Sabel. 1984. *The Second Industrial Divide*. Nueva York: Basic Books.
- Portes, A., M. Castells y L.A. Benton, eds. 1989. *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Advanced Developed Countries*. Baltimore, MD, Estados Unidos: John Hopkins University Press.
- Rodrik, D. 1997. *Has Globalization Gone Too Far?* Washington, DC: Institute for International Economics.
- Sethuraman, S.V. 1976. "The Urban Informal Sector: Concept, Measurement and Policy." *International Labour Review*, Vol. 114, Núm. 1.
- _____. 1998. *Gender, Informality and Poverty: A Global Review*. Ginebra: Banco Mundial.
- Singer, H.W. 1970. "Dualism Revisited: A New Approach to the Problems of Dual Society in Developing Countries." *Journal of Development Studies*, Vol. 7, Núm. 1, enero.
- Standing, G. 1999. *Global Labour Flexibility: Seeking Distributive Justice*. Nueva York: St. Martin's Press.
- Tokman, V., ed. 1972. *Beyond Regulation: The Informal Economy in Latin America*. Boulder, CO, Estados Unidos: Lynne Rienner Publishers.
- _____. 1978. "An Exploration into the Nature of the Informal-Formal Sector Relationship." *World Development*, Vol. 6, Núm. 9/10.
- _____. 1984. "Wages and Employment in International Recessions: Recent Latin American Experience." Documento de trabajo del The Helen Kellogg Institute for International Studies Núm. 11.
- Vanek, J, M. Chen, R. Hussmanns, J. Heintz y F. Carre. 2012. *Women and Men in the Informal Economy: A Statistical Picture*. Ginebra: OIT y WIEGO.
- Vanek, J, M. Chen y R. Hussmanns. 2012. "Statistics on the Informal Economy: Definitions, Findings, and Challenges." Documento de trabajo de WIEGO Núm. 2. Cambridge, MA, Estados Unidos: WIEGO.

Sobre WIEGO: Mujeres en Empleo Informal: Globalizando y Organizando es una red global dedicada a la acción, la investigación y las políticas que busca mejorar el estatus de los trabajadores pobres, especialmente mujeres, en la economía informal. WIEGO construye alianzas con, y atrae a su membresía de tres grupos: organizaciones con base de miembros de trabajadores informales, investigadores y estadísticos que trabajan sobre la economía informal y profesionales de agencias de desarrollo con interés en la economía informal. WIEGO intenta conseguir sus objetivos ayudando a construir y fortalecer redes de organizaciones de trabajadores informales; llevando a cabo análisis de políticas, investigación estadística y análisis de datos sobre la economía informal; proporcionando asesoramiento sobre políticas y convocando diálogos de políticas sobre la economía informal; y documentando y diseminando buenas prácticas en apoyo a la fuerza laboral informal. Para más información, consulte: www.wiego.org.



**Women in Informal Employment
Globalizing and Organizing**