2. Marco teórico: economía informal

2.1 La economía informal

Al hablar del sector informal hablamos de un término que se ha prestado a confusión a través del tiempo dada la complejidad del análisis y la falta de un consenso en su definición, lo cual atrae problemas en la estandarización de su medición y estudio. Su implicación en la economía abre la discusión sobre la importancia que debemos prestar ante su proporción en la actividad económica de todas las sociedades.

2.1.1 Las características del sector informal

Hasta mediados del siglo XX, era comúnmente aceptada la suposición de que una mezcla adecuada de activos de capital y políticas haría que una economía tradicional, formada por pequeños comerciantes, pequeños productores y procesos de producción artesanales, se convirtiera en una economía moderna o formal. Es decir, se creía que con aquellos incentivos que propiciaba el mercado, las empresas informales de una economía que se modernizaba optarían generalmente por la formalidad. Sin embargo, con el paso del tiempo, se demostró que las economías en desarrollo no parecían manifestar este patrón, ya que el sector tradicional no solo subsistía, sino que se expandía y coexistía con el sector formal. Este hecho se demostró en un estudio sobre Kenya en 1972 realizado por la *Organización Internacional del Trabajo*, donde se definió por primera vez el término de economía informal para referirse a lo que antes se conocía como economía tradicional. Desde entonces el concepto ha estado sujeto a controversia. (ILO, 2002).

Según Hernando de Soto (1987, p.47), “El sector informal es como un elefante que podemos no estar en condiciones de definir con precisión, pero que reconocemos cuando lo vemos”. Esto nos sugiere que a pesar de la dificultad en su definición, la economía informal posee características propias, entre las que están: la atomización en pequeñas firmas competitivas no registradas, la operación a pequeña escala, las actividades trabajo-intensivas con una baja razón capital por trabajador, la no subordinación a la legislación

laboral, el autofinanciamiento, las transacciones principalmente en efectivo, la evasión fiscal generalizada, el uso de tecnologías rudimentarias y el aprendizaje adquirido por la práctica (Suarez-Berenguela, 1988).

2.1.2 El empleo informal

Para Gorisov (2005), la existencia del empleo informal se puede observar como un mecanismo autorregulador de la economía. Representa una alternativa para la población económicamente activa ante el desempleo, dada la necesidad de proveer de ingresos a la familia. Esta situación genera que las personas tengan que optar por trabajos no registrados que se caracterizan por la falta de: seguridad social y demás prestaciones, ahorros que permitan el retiro, contratos laborales y la protección legal.

Asimismo, la mayor parte de los investigadores basan la definición del empleo informal identificando dos vertientes. Por un lado están los trabajadores por cuenta propia o el *autoempleo no registrado* (con excepción del trabajo profesional independiente), y por el otro el *empleo asalariado informal*, en el cual existen trabajadores que carecen de contratos formales aunque trabajen para empresas registradas, así como trabajadores domésticos y trabajadores sin un empleador fijo (Freije, 2001).

Para aclarar el concepto es necesario explicar aquellos empleos que no son considerados informales, tales como: el empleo registrado, las actividades criminales (como el tráfico de órganos, drogas o armas), el trabajo en el hogar no remunerado, las actividades de voluntariado en organizaciones filantrópicas y el trabajo agrícola; el cual por su naturaleza no está registrado y no es considerado, puesto que sobrestimaría la contabilidad del sector informal, (Benería, 2006).

Es así como se llega a una definición del empleo informal que será utilizada a lo largo del trabajo, y del cual Martha Chen (2007, p.2) parece explicar mejor como: “todo tipo de empleo sin protección laboral o social, tanto dentro como fuera de empresas formales, incluyendo el autoempleo en empresas no registradas como al empleo asalariado en trabajos no registrados”.

2.1.3 Ventajas y desventajas del empleo informal

Aunque este trabajo no busca defender una posición positiva o negativa sobre el empleo informal, es necesario mencionar algunas posturas que tiene la literatura sobre el tema. Para comenzar, la opción del trabajo informal es muchas veces la única alternativa para aquellos que no pudieron ser absorbidos por la demanda laboral formal, y que de otra manera no podrían subsistir sin recibir ingresos. En las zonas urbanas, la baja razón de capital por trabajador que requiere la actividad informal permite reducir costos y absorber una gran parte de la creciente oferta laboral. Es decir, se brinda solución a grupos generalmente conformados por ancianos, niños, inmigrantes y mujeres, los cuales son más propensos a situaciones que les frenan la incorporación al desarrollo, y el acceso a mejores condiciones de bienestar. Asimismo, no hay que dejar de lado que algunas veces el empleo informal también sirve de complemento al ingreso familiar (Waddoups, 1997).

En contraposición, Gallaway y Bernasek (2002) argumentan la existencia de una visión negativa, en la cual el empleo informal es indeseable puesto que margina a los sectores más pobres y vulnerables dentro de la sociedad, además de relacionarlo con menores ingresos, la falta de seguridad social, la escasa protección contra la explotación, así como la inaccesibilidad a créditos y otros arreglos contractuales. Así es como los defensores de esta segunda visión promueven esfuerzos para alentar el trabajo formal.

Según Roubaud (1995), el argumento generalizado de que los empleos informales se relacionan con bajos ingresos tiene su explicación en que el sector informal se enfrenta a desventajas originadas por las actividades a pequeña escala, además de las características personales de los trabajadores como lo son su educación, edad y baja productividad, por lo que los empleadores suelen ofrecer salarios menores. Sin embargo en distintos estudios se encontró que para aquellos que se autoemplean informalmente, es posible obtener salarios iguales o mayores al de los empleados formales, contrastando con aquellos empleados asalariados informalmente, cuyos ingresos generalmente son menores (Freije, 2001; ILO, 2002).

De acuerdo con Freije (2001), existe evidencia para afirmar que el salario promedio del sector formal ha sido superior al del sector informal en el

área de América Latina durante la segunda mitad de la década de los noventa, aunque existen datos que arrojan resultados sorprendentes evidenciando que algunos trabajadores informales perciben ingresos mayores a los formales.

2.1.4 Proporción de la actividad informal actual

La escasez de datos confiables sobre la economía informal es un problema para el estudio del sector. Además, la falta de un consenso en su medición y definición provoca problemas en la comparación de resultados. De aquellas investigaciones que presentan cifras, muchas de ellas no hacen distinción por género. No obstante, a continuación se presentan unas estimaciones de algunos estudios publicados.

Desde una perspectiva mundial, podemos citar un estudio realizado por la Organización Internacional del Trabajo en el 2002 enfocado a la medición de la participación de la economía informal en el planeta. El primer resultado es que entre la mitad y tres cuartas partes del empleo no agrícola en los países en desarrollo es de tipo informal. Específicamente, éste representa el 48% en el norte de África, el 51% en Latinoamérica, el 65% en Asia central y constituye el 72% en el África Subsahariana. De estos porcentajes, el 60% del empleo informal en el norte de África es llevado a cabo por mujeres, el 84% en África Subsahariana y el 58% en América Latina; con lo que se pone en evidencia que la mujer es generalmente más propensa a desempeñar empleos informales. La excepción es Asia, donde la proporción entre hombres y mujeres es casi la misma.

En el caso de naciones como Estados Unidos así como en los países de Europa Occidental, el sector informal representa un 12% y 14% respectivamente. Aunque la cifra es más baja sigue siendo importante dado que la actividad informal en países desarrollados se estima en un 17%.

Looney (2005) al cuantificar la proporción del empleo informal en países en desarrollo, logra resaltar las cifras femeninas. Por un lado presenta el porcentaje del empleo informal por género como parte del empleo total (formal e informal), y por otro lado presenta la proporción del empleo femenino del total del empleo informal.

Tabla 1. Composición del sector informal 1991-1997

Región/País		Empleo Informal como proporción del total de los empleos (por género)		Proporción femenina del empleo informal total
		Hombre	Mujer	
Africa				
	Benin	97	62	83
	Chad	97	53	59
	Guinea	84	37	61
	Kenya	83	60	59
	Mali	96	59	91
	Sudáfrica	30	61	14
	Tunisia	39	18	52
América Latina				
	Bolivia	74	51	55
	Brasil	67	47	55
	Chile	44	46	31
	Colombia	44	50	42
	Costa Rica	48	40	46
	El Salvador	69	58	47
	Honduras	65	56	51
	México	55	44	44
	Panamá	41	44	35
	Venezuela	47	38	47
Asia				
	India	91	23	70
	Indonesia	88	43	69
	Filipinas	64	46	66
	Tailandia	54	47	49

Fuente: The World´s Women 2000: Trends and Statistics
Chart 15.3, p.122, Citado en (Looney, 2005).

Es posible percatarse de que el empleo informal representa una parte importante del empleo total (formal e informal) en países africanos, y en América Latina en países como Bolivia y Brasil. Para Asia, la India presenta cifras dispares entre mujeres y hombres, puesto que los hombres por lo general llevan a cabo labores informales, frente a las mujeres quienes según Looney (2005) laboran también en el mercado informal, pero en su mayoría en las comunidades pequeñas permanecen en casa.

La segunda columna de la tabla 1 muestra que el género femenino representa la mayor proporción del empleo informal total. Sin embargo existen algunas excepciones donde el hombre tiene mayor participación como en Sudáfrica, Chile, Colombia, Panamá y en menor medida en México.

En el año 2002 se publicó la primera fuente oficial de información sobre el sector informal en Rusia por parte del *Goskomstat* de la Federación Rusa. En ésta se concluye que una de las razones del empleo informal generalizado en varias ex repúblicas soviéticas radica en la crisis ante la caída del sistema socialista. Los datos mostraron que aproximadamente un 36% de la economía rusa es informal, que el 76% de la gente que participa en esta actividad no tiene otra fuente de ingresos. Aproximadamente el 60% de los empleos informales son realizados por mujeres, (Gorisov, 2005).

Como el caso de Rusia, muchas veces se puede relacionar un incremento en el sector informal de la economía con las crisis económicas. Así pues aunque América Latina ha tenido tradicionalmente niveles elevados de empleo informal, las dos últimas décadas han registrado incrementos ocasionados por ajustes estructurales y crisis continuas. Por ejemplo, en 1990 la cifra aproximada de empleo informal en la región era de 44.4%, y ocho años después del 47.9% (Benería, 2006). En otro estudio realizado por la CEPAL (*Comisión Económica para América Latina y el Caribe*), se encuentran resultados similares, pero se halla una excepción en el caso de Chile, el cual parece no haber incrementado su dimensión informal. En cuanto al tema de la participación femenina, se reconoce una mayor incidencia de participación en comparación con la del hombre en todos los países latinoamericanos, con la excepción de la República Dominicana (Freije, 2001).

En cuanto a México, la proporción que ocupa la actividad informal sobre el PIB es de alrededor del 32%, y se estima que represente un 45% de los empleos totales. Para el año 2000, el 56% del empleo femenino pertenecía a este sector en comparación con el 64% de los hombres, aproximando la cifra total a 23.7 millones de personas. Esta importante contribución al producto revela que el sector informal aporta más por sí mismo a la economía mexicana que todo el sector agrícola, el cual representa solo el 13%. Además, pese a la teoría de que el sector informal ofrece en promedio ingresos menores que los salarios formales, el ingreso per cápita informal se estima que sea 4.5 veces mayor al salario mínimo vigente (ILO, 2002).

2.2 Determinantes del empleo informal y el papel de la mujer

A continuación se describen algunas de las variables que inciden en que un sujeto escoja un empleo informal. Aunque algunos autores defienden el argumento de que el empleo informal muchas veces no representa una elección, existen varias características que asocian a los individuos con este tipo de trabajos como lo son: la edad, la acumulación de capital humano representado por la educación y la experiencia laboral, así como aspectos familiares y el estado conyugal, entre otros.

2.2.1 La edad

Según la Organización Internacional del Trabajo (2002), la edad de un sujeto es una de las variables que interviene en la determinación de participación en un empleo informal. Por un lado, los ancianos en particular no están capacitados para llevar a cabo labores al igual que los más jóvenes. La respuesta puede surgir según Baca (2006), de la existencia de un mercado laboral perfectamente competitivo, donde las diferencias entre la productividad marginal de los trabajadores causan que los jóvenes consigan empleos mejor remunerados (asociados con el sector formal), frente a los ancianos cuya productividad menor los relaciona con trabajos tradicionales y peor remunerados (por lo general en la economía informal). Además, durante la toma de decisión, el empleador formal analiza desventajas de la tercera edad como lo son las discapacidades físicas propias de la vejez, y el mayor riesgo a enfermar, lo cual se traduce en un costo para la firma en la reducción de horas de trabajo, y en el gasto por seguridad social.

En el caso opuesto, los niños, adolescentes y estudiantes son propensos también al trabajo informal; ya que el trabajo infantil es considerado ilegal, y por lo mismo no puede ser registrado oficialmente. Por su lado, los adolescentes y estudiantes están dispuestos a trabajar a cambio de salarios relativamente bajos, mientras aguardan por un empleo formal, acumulan experiencia laboral o culminan sus estudios.

La edad de una mujer también influye sobre el tipo de actividad laboral que desempeña. Según Duryea, et. al. (2006), quienes realizaron un análisis

del autoempleo informal femenino para distintos grupos de edad, es posible observar que en la mayoría de los 18 países de América Latina estudiados, las mujeres cuya edad se encuentra entre los 46 y 59 años, presentan la mayor participación en el autoempleo informal. Según los autores, las mujeres de este grupo de edad tienen menores responsabilidades en el hogar (como el cuidado de hijos pequeños), situación que contrasta con las mujeres jóvenes. El fenómeno anterior también se puede deber a que las mujeres mayores hayan tenido tiempo para ahorrar y autoemplearse estableciendo sus propios negocios informales.

En el caso de las mujeres jóvenes con hijos pequeños, es más probable que opten por un empleo asalariado informal, dado que requieren de actividades que les permitan tener tiempo para hacerse cargo de ellos y del hogar. Esta situación se analizará más a fondo en la sección de aspectos familiares.

2.2.2 Capital humano

Entre las variables que se asocian con el capital humano, elemento clave para determinar la participación laboral del individuo, están la educación y la experiencia laboral.

Dada la generalidad de la demanda de empleados capacitados por medio de empresas formales, un individuo con un nivel bajo de educación no está plenamente capacitado para participar en los procesos modernos de las actividades formales. Al extremo, un individuo analfabeto no está en la posición para leer instrucciones simples de trabajo, ni para participar en contratos laborales escritos. Es por eso que la baja educación y el analfabetismo se asocian con la participación en el empleo informal. Lo anterior es corroborado por Freije (2001), quien encuentra que los trabajadores que muestran una mayor probabilidad de trabajar en actividades informales son aquellos con menor educación o con poca experiencia laboral; sugiriendo que los jóvenes representan un gran porcentaje de este sector.

De igual forma se presenta el caso ruso, en el que como argumenta Gorisov (2005), existe una tendencia por parte de los empleadores formales a contratar a gente con niveles educativos medianos, pero con una acumulación

de experiencia laboral alta. Según el autor, esto podría deberse a la particularidad de la actualidad regional en la cual se cuenta con un nivel de educación relativamente alto, (herencia del período soviético) y donde la economía en desarrollo depende de la destreza proveniente de la mano de obra industrial.

No obstante, Schockaert (2005) afirma que la dinámica del empleo femenino se ha vuelto más compleja conforme se han incrementado los niveles educativos de las mujeres, así como su participación en la fuerza laboral. A pesar de esta mejora, que constituye un paso clave hacia la igualdad de género y el progreso de las mujeres, su nivel educativo no se ha traducido necesariamente en logros en el mercado laboral.

En un análisis de las determinantes del autoempleo femenino realizado por Boudig (2006), en el que se separaba al autoempleo en profesional (profesionistas independientes y administradores) y no profesional, se encontró que la educación, así como las habilidades adquiridas en actividades laborales, tienen un impacto positivo en la decisión de autoemplearse profesionalmente. Si bien es cierto que existe una correlación positiva entre la escolaridad y la participación en la fuerza laboral, especialmente para las mujeres, existen también obstáculos como la segregación ocupacional y las prácticas discriminadoras que reducen el progreso potencial (Benería 2006).

Un estudio para Costa Rica, Ecuador y Uruguay, realizado por Deutsch et al. (2006), afirma que la segregación ocupacional, entendida como la representación excesiva de un solo grupo social ejerciendo una actividad laboral, afecta mayormente a mujeres con menor escolaridad. Sin embargo, se enfatiza que también puede provenir de decisiones voluntarias de la mujer, pues culturalmente ciertas ocupaciones pueden resultar más predeterminadas para mujeres que para hombres. Así, los bajos niveles educativos pueden explicar sólo en parte la alta representación del sector femenino en actividades informales. Del mismo modo, los niveles educativos más elevados de las mujeres y su participación laboral han beneficiado sólo a aquellas que han pasado a ocupar cargos gerenciales y profesionales (Benería, 2006).

2.2.3 Aspectos familiares

Otro de los factores que afectan la probabilidad de trabajar en el sector informal es la composición de las unidades familiares. En Freije (2001) se argumenta que el número de niños así como el número de miembros inactivos de las unidades familiares tienen un efecto positivo en el empleo formal de los hombres, pero efecto negativo en el caso de las mujeres. De esta forma, se observa que existe una mayor probabilidad de que las mujeres jóvenes con hijos trabajen en el sector informal. Lo anterior puede deberse a que la flexibilidad de las horas de trabajo en dicho sector hace más factible el cuidado de los miembros inactivos de la familia. Esta hipótesis es apoyada por Benería (2006), quien afirma que "la participación de las mujeres en las responsabilidades domésticas y asociadas con el cuidado de los hijos continúa siendo una fuente de vulnerabilidad para ellas, no sólo porque se trata de trabajo no remunerado sino porque disminuye su movilidad y su autonomía para diseñar estrategias relacionadas con el mercado laboral".

Existe evidencia empírica que confirma lo señalado en el párrafo anterior, como lo es el caso del estudio de Boudig (2006). Dentro de sus hallazgos se puede ilustrar que el hecho de tener hijos alienta a las mujeres a autoemplearse informalmente. Del mismo modo, encontró que las mujeres en ocupaciones profesionales tienen menos hijos que las mujeres en ocupaciones informales. Una de sus conclusiones resalta que las mujeres deciden autoemplearse en actividades informales para equilibrar la demanda de trabajo con las necesidades familiares.

El mismo argumento lo sostienen Gallaway y Bernasek (2002), cuando mencionan que la mujer escoge el empleo informal puesto que hay compatibilidad con su trabajo doméstico. De este modo, las políticas públicas deberían enfocarse a transformar el empleo registrado para hacerlo compatible con la vida de la mujer, al tiempo que resalte la necesidad del cuidado infantil.

Otro aspecto que cabe resaltar en este apartado es el impacto de los ingresos familiares sobre el estatus de empleo del individuo. Como se comentó anteriormente, durante los periodos de crisis o reestructuración económica es posible un aumento en la oferta laboral femenina debido a la disminución de los ingresos de las unidades familiares. Precisamente es lo que ha ocurrido en

países latinoamericanos, donde los empleos formales y de alta productividad son escasos, y las mujeres encuentran empleos predominantemente en el sector informal (Pollak, 1993).

Un aspecto que modifica la composición del ingreso familiar es el autoempleo femenil y de su contraparte masculina. Según Carr (1996), debido a que el autoempleo femenil proporciona frecuentemente bajos ingresos y no provee de los pagos suficientes para seguridad, las mujeres autoempleadas requieren de un colchón financiero provisto por las ganancias de su pareja. Si esto es así, los ingresos familiares afectarían positivamente a la propensión de una mujer a autoemplearse, especialmente para aquellas que lo hacen no profesionalmente y con pocas ganancias.

2.2.4 Estado conyugal

Un determinado estado civil del individuo tiene distintos efectos sobre la probabilidad de desempeñar alguna actividad informal. En general, los investigadores enfocan sus estudios en las diferencias entre individuos solteros y casados, para determinar su estatus laboral. Un ejemplo de esto es el estudio de Boudig (2006), el cual muestra que el matrimonio incrementa las posibilidades de las mujeres de autoemplearse tanto profesional como no profesionalmente. Para los hombres, el matrimonio no tiene un efecto sobre su participación en el autoempleo ya sea profesional o no. Lo anterior puede ocurrir también por el conflicto existente entre el trabajo y la familia, en el caso de las mujeres. Asimismo, investigaciones como la de Greene (2000) han encontrado que las mujeres cuyos esposos se encuentran autoempleados, son más susceptibles también a estarlo. Esto debido a la posibilidad de que las mujeres sean más propensas que los hombres a unirse al negocio de su pareja.

En el caso femenino en particular, el matrimonio está relacionado con la existencia de hijos y el efecto ya analizado en la sección anterior. Es por eso que la diferencia en el trato de esta variable radica en la existencia de una pareja, y si ésta apoya económicamente. En el estudio de Banerjee (2004) en la India, se encontró que las mujeres casadas acostumbran a optar por empleos informales en el caso de que el marido perciba ingresos bajos (en un

esfuerzo por complementar al ingreso familiar), en comparación a mujeres casadas de clase alta, las cuales generalmente no laboran.

La relación marido-mujer está documentada por medio de entrevistas personales a mujeres casadas en Toluca, México, donde Baca (2006) encuentra que dentro del matrimonio radican relaciones de poder, donde el marido intencionalmente relega a la mujer a participar en actividades informales, buscando no poner en riesgo su imagen de jefe de familia ante la sociedad. Esta situación cae bajo preceptos culturales que son ampliamente acogidos entre sociedades dentro de los llamados países subdesarrollados.

2.2.5 Otros factores

Otra de las variables que determinan la elección de un trabajo informal se encuentra el hecho de ser un inmigrante, siendo que los empleos de este tipo se caracterizan por ser de las pocas opciones para los recién llegados a una región.

Suarez-Berenguela (1988), apoya la idea de que un empleo informal es la primera opción para muchos inmigrantes que comienzan a buscar oportunidades. Además, indica que la decisión se intensifica en el caso de encontrarse ilegalmente en la región, imposibilitando la adhesión al campo laboral formal, y obligando a la persona a optar por empleos que no se registren.

Para ésta variable Khotkina (2007) hace referencia a dos tipos de empleo informal en su estudio sobre Rusia. El primero es el empleo informal *à la* europea, el cual se concentra en ciudades como Moscú, y donde la fuerza laboral informal proviene principalmente de inmigrantes de otros países. El segundo es el del empleo informal *à la* latinoamericana, disperso en todo el territorio ruso, en donde la fuerza laboral informal proviene de inmigrantes nacionales que se mudan a las ciudades en búsqueda de trabajo.

2.3 Decisión del individuo

Anteriormente se hizo referencia al problema de elección del estatus laboral del individuo, donde algunos autores afirman que la asignación de una actividad laboral no es una elección. También se comentó sobre la existencia de una brecha salarial entre el sector formal e informal, donde el primero suele tener ingresos mayores que el segundo, con algunas excepciones. Dada esta situación, Freije (2001) argumenta sobre la existencia de dos puntos de vista contrastantes para explicar estas diferencias salariales. El primero tiene que ver con la hipótesis de la segmentación del mercado laboral, debida a la presencia de alguna forma de segregación ya sea por género, origen étnico, raza, rigidez salarial, protección de sindicatos o escasez de empleos formales; lo que sugiere que individuos con características productivas similares, ganen distintos salarios dependiendo del sector en el que trabajen. El segundo es explicado por la hipótesis del mercado eficiente, el cual propone que la diferencia en la brecha salarial reside en preferencias de los trabajadores, el capital humano no observable o las características del empleo.

La evidencia empírica (Marcouiller et. al., 1997), ha mostrado que el rendimiento de la educación en el sector informal no es significativo, o es inferior que en el sector formal, lo que parece indicar la validez de la hipótesis de la segmentación. Sin embargo, otras investigaciones (Tannen, 1991) no han encontrado diferencias salariales entre ambos sectores. Esto puede ocurrir porque los individuos que eligen de acuerdo a sus preferencias, aceptan distintos salarios en diferentes sectores debido a la presencia de factores no pecuniarios, como la flexibilidad o la estabilidad del empleo.

En Boudig (2006) se mencionan dos teorías similares a las anteriores; una de ellas es la hipótesis del trabajador en desventaja, que argumenta que los trabajadores sin una mezcla atractiva de capital humano optan por el autoempleo ya que no les es posible encontrar un empleo formal. La otra es la hipótesis de la movilidad de clases, la cual señala que los trabajadores en empleos indeseados optan por autoemplearse para mejorar su situación económica.