

## Capítulo 6: El Sector Informal: Auxilio u obstáculo para el conocimiento de la realidad social en América Latina

Carlos Salas\*

El estudio de los fenómenos de precariedad laboral que se observan en el mundo en general y en América Latina en particular, frecuentemente se ha llevado a cabo mediante el recurso a la noción de Sector Informal Urbano (SIU). Así, para hacer referencia a los micronegocios y en particular al trabajo por cuenta propia, se habla de que forman parte de la informalidad. Y aquí surge la primera interrogante, ¿cuál es la definición precisa del término? Desde su aparición en la literatura de los problemas ocupacionales, al inicio de los años setenta, se han propuesto numerosas definiciones. Cada una de ellas hace énfasis en ciertos aspectos que, como se verá más adelante en este capítulo, llegan a transformarse en verdaderas oposiciones entre las múltiples maneras de definir al SIU. Una de las características que marca este debate, en general y en particular en América Latina, es la de oscilar entre discusiones que pretenden ser teóricas y argumentos de corte pragmático u operativo.

### Las variadas acepciones de sector informal.

La primera vez que aparece la noción doble *formal/informal* en la literatura académica es a principios de los años setenta, como resultado de un estudio llevado a cabo en Ghana por Keith Hart. En él se introduce la noción de *oportunidades de ingreso formales e informales* para estudiar la ocupación en el medio urbano de dicho país, en particular entre los estratos de población de menores ingresos y "múltiples ocupaciones". Hart hace una distinción entre lo formal y lo informal a partir la identificación del primero con el empleo asalariado, y del segundo con el empleo por cuenta propia (Hart, 1971).

Al año siguiente, la misión de la OIT encargada de un estudio sobre el empleo en Kenia, estudio llevado a cabo en el marco del Programa Mundial del Empleo, adopta el concepto<sup>1</sup>, al tiempo que le adiciona otros atributos. La definición de actividades informales que se registra en el reporte de esta misión es la siguiente:

"Debemos por tanto enfatizar que las actividades informales no están confinadas al empleo en la periferia de las ciudades, a ocupaciones particulares o aun a actividades económicas. Más bien, las actividades informales son la forma de hacer cosas, caracterizada por:

- a) facilidad de entrada
- b) apoyo en los recursos locales
- c) propiedad familiar de las empresas
- d) escala de operación pequeña
- e) tecnología adaptada e intensiva en fuerza de trabajo
- f) destrezas adquiridas fuera del sistema educativo formal, y
- g) mercados no regulados y competitivos

El sector formal se define a partir de las características opuestas a las que perfilan al informal." (OIT, 1972: 6).

En el Informe se argumenta a favor del uso de los términos formal e informal como una alternativa a la distinción convencional entre sector tradicional y sector moderno, según la cual el sector moderno es la fuente del dinamismo y del cambio, mientras que el tradicional es un sector vegetativo o estancado y condenado a la extinción. Esta última imagen, sostienen los autores del informe, no correspondía a la realidad de Kenia, pues los dos sectores son modernos y ambos son una consecuencia del proceso de urbanización.

También señalan que el sector informal urbano (SIU) continuaba en expansión, aún cuando las actividades del sector habían sido por mucho tiempo ignoradas, raras veces apoyadas y algunas veces desfavorecidas activamente por las autoridades. Esto se explica debido a que los ingresos de los trabajadores ocupados en el SIU eran mayores que las retribuciones al trabajo agrícola, a pesar de ser inferiores a los que se percibían en las empresas formales. Por lo demás, las actividades informales permitían el acceso de la población de menores ingresos, a una serie de bienes y servicios que el sector formal no les proporcionaba.

En el reporte se atribuye, básicamente, la distinta evolución de los sectores formal e informal a las diferencias en el acceso a los recursos productivos, licencias y estímulos para

operar que existen entre ambos. Pero, al mismo tiempo se afirmaba que las diferencias entre ambos sectores surgen a partir de que el sector formal concentra el poder político y las relaciones con el gobierno.

Por tanto, concluye la misión de la OIT, para eliminar la pobreza urbana era necesario permitir y propiciar el desarrollo y evolución de las actividades del SIU, mismas que de cualquier forma continuarían expandiéndose (OIT, 1972, Introducción y parte I, capítulo 13).

Del texto comentado se derivan varias consecuencias relativas a características del sector informal. En primer término, se tiene que en su origen, la definición del SIU es de carácter descriptivo. No existe un cuerpo teórico de análisis social que la justifique. Debido a que las actividades informales se entienden como *una manera de hacer las cosas* con múltiples características, el complemento de las actividades informales --es decir, las actividades formales-- no está claramente definido. De acuerdo con la definición original, el "sector" puede englobar no sólo a empresas o establecimientos sino también a individuos. Asimismo, además de actividades de producción de bienes, el sector informal incluye también diversos servicios y el comercio en pequeña escala.

El informe de Kenia contiene también una precisión importante respecto de la presunta "ilegalidad" de las actividades informales. En él se distingue la ilegalidad criminal, y la originada por el no cumplimiento de obligaciones fijadas a las actividades legítimas, ilegalidad que se podría denominar "reglamentaria". Además se señala que este último tipo de ilegalidad caracteriza a muchas de las actividades informales (OIT, 1972:504).

Posteriormente al informe de Kenia, Sethuraman (1976) define al SIU como un subconjunto de las empresas urbanas, salvo las del sector público y los grandes establecimientos industriales o comerciales del sector privado. Para fines de medición Sethuraman enlista criterios o características muy concretos para señalar a un establecimiento como informal. Así, Sethuraman considera que para ubicar a una empresa manufacturera como informal se debe cumplir al menos uno de los siguientes criterios: tamaño medio del establecimiento inferior a diez personas, operación ilegal (en el sentido enunciado anteriormente), participación familiar en la producción, no observancia de horas o días fijos de actividad, operación semifija o totalmente móvil, carencia de electricidad, no

dependencia de las instituciones financieras formales para obtener recursos crediticios, el producto de la empresa no lo distribuyen otras empresas, o casi todas las personas ocupadas en la unidad tienen menos de seis años de escolaridad. De igual manera propone criterios semejantes para los establecimientos de transportes, construcción, comercio y servicios (Sethuraman, 1976: 89-90). Esta definición presupone que el sector informal es la fuente de empleo de los pobres de las ciudades, y además extiende el concepto de establecimiento para cubrir a los individuos que tienen un empleo por cuenta propia.

Otras definiciones basadas en criterios distintos a los anteriormente citados, son las tipificadas en los trabajos iniciales de Tokman (Tokman y Souza, 1976) y en Mazumdar (1976). El énfasis de estos autores recae en lo que se denomina el carácter "no-protegido" de las actividades informales y en la facilidad de entrada al sector (Mazumdar, 1976: 656-657).

Al interior del Programa Mundial de Empleo de la OIT, se incorporó el término SIU a otros estudios sobre el mercado de trabajo de países en desarrollo. En América Latina, el Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) de la OIT, difundió el término, el cual sustituyó a la noción de "marginalidad urbana" (Peattie, 1987; Rendón y Salas, 1992; Cortés, 2000). *La definición analítica de PREALC se refería a:*

"...trabajadores y/o empresas en actividades no organizadas, que usan procedimientos tecnológicos sencillos y trabajan en mercados competitivos o en la base de estructuras económicas caracterizadas por la concentración oligopólica" (PREALC, 1976: 38).

Para poder hacer operativa tal definición, y por tanto para medir la importancia del sector, se restringe el alcance del sector informal a los trabajadores que satisfacen las condiciones expresadas en el siguiente párrafo:

"La fuerza laboral del sector informal se compone de los ocupados en empresas pequeñas no modernas, los trabajadores independientes con exclusión de los profesionales universitarios, y los que trabajan en el servicio doméstico" (PREALC, 1976:39).

El universo de referencia es entonces "el conjunto de empresas y/o personas ocupadas en actividades no organizadas [...no organizadas en un doble sentido, en términos

capitalistas,...., y en términos jurídicos], que utilizan procesos tecnológicos simples y que además están insertadas en mercados competitivos" (Tokman y Souza, 1976:67).

Abarca por lo tanto, a las personas que se ven obligadas a generar su propia fuente de trabajo. Incluye a trabajadores por cuenta propia, patronos y empleados de pequeños establecimientos en los cuales el salario no es la forma usual de remuneración del trabajo.

En América Latina surge, a mediados de la década de los ochenta, una propuesta que identifica al sector informal con las actividades subterráneas, es decir, aquellas actividades económicas no registradas en la estadística oficial. Se trata del trabajo de Hernando De Soto (De Soto 1987). En su libro, *El otro sendero* -que lleva por subtítulo "La revolución informal"-, su definición de informalidad hace referencia a actividades no registradas, la mayor parte de las cuales son necesariamente de pequeña escala, ya que esa es la única manera de que permanezcan sin registro. No se hace aquí la crítica del autor, en tanto que ésta ya ha sido hecha, entre otros, por ejemplo por Emilio Pradilla (Pradilla 1988), en lo tocante a los aspectos de corte teórico. La crítica de los cálculos sobre la magnitud de la "economía subterránea" en el Perú se encuentra en (Rosinni et al 1987). Pero baste con señalar, como muestra de la superficialidad del texto de De Soto, que algunas de las partes centrales de su libro se construyen a partir de encuestas hechas a 50 microempresas (De Soto, 1987:24). Así pues, lo que ambos trabajos demuestran es el carácter esencialmente ideológico de la propuesta de De Soto. De hecho, el autor se convirtió en el vocero más conspicuo de la nueva derecha latinoamericana, al postular que era posible una nueva forma de desarrollo, sustentado en la "liberación de la energía empresarial de los `informales'", y proponiendo minimizar la intervención del Estado en las esferas de la economía<sup>2</sup>.

Ahora señalaré los rasgos principales de la interpretación que hacen Portes, Benton, Castells, y Sassen-Koob entre otros (Portes, Castells y Benton, 1989; Castells y Portes, 1989, Portes y Sassen-Koob, 1987; Portes, 1995). Lo distintivo de esta corriente es considerar a las actividades incluidas en el SIU como actividades típicamente capitalistas, caracterizadas por la ausencia de regulación estatal y por relaciones salariales abiertas o, las más de las veces, encubiertas. Esto último sucede por la vía de la subcontratación.

Castells y Portes definen explícitamente una economía informal y no un sector informal. Así nos dicen: "La economía informal no es por lo tanto una condición individual sino un proceso de generación de ingreso caracterizado por un rasgo central: no está regulado por las instituciones de la sociedad, en un entorno legal y social en el cual están reguladas las actividades similares." (Castells y Portes, 1989:12)

Se trata entonces de trabajadores no protegidos de acuerdo con la legislación vigente en cada país, y por tanto, la cobertura de la definición cambia de país en país, de acuerdo con las diferencias existentes en las leyes laborales.

Adicionalmente Portes señala que: "Sin embargo, contrario a la propuesta de OIT/PREALC, el sector informal no está desde esta perspectiva definido en términos dualistas como un conjunto de actividades marginales excluidas de la economía moderna, sino como parte integral de esta última" (Portes, 1995: 123)

Adicionalmente a estos tres grupos principales de alternativas de definición, en función de ser los más extendidos en la literatura, existe una importante cantidad de estudios que utiliza definiciones operativas ad-hoc, los cuales pueden encontrarse en el texto de Araujo (s.f.). Otras definiciones se presentarán más adelante cuando se haga referencia a la discusión sobre Brasil y México.

Habiendo presentado los tres grupos principales de definiciones alternativas de SIU, se procederá a revisar, críticamente, cada una de ellas.

La acepción original de sector informal se basa, como hemos visto, en siete atributos. Además, en el libro publicado a partir de los resultados de la Misión de la OIT en Kenia, explícitamente se acepta que pertenecen al SIU tanto establecimientos como individuos. Por cierto, que estos últimos son trabajadores por cuenta propia que no necesariamente cuentan con un establecimiento. La definición incluye además, al conjunto de actividades realizadas en diversos sectores económicos (transformación, transporte, servicios y comercio). Siendo tantos los atributos que se pueden emplear para ubicar a un individuo o establecimiento como parte del SIU, es que resulta prácticamente imposible que una unidad de producción o de distribución satisfaga todos los criterios. Por ejemplo, es difícil hablar de tecnología (de producción) en el caso de los trabajadores por cuenta propia o pequeños establecimientos dedicados al comercio. No obstante, el informe de Kenia considera por

igual como informales tanto a los trabajadores por cuenta propia como a los pequeños establecimientos del comercio.

La definición propuesta por Sethuraman tiene como rasgo característico la aceptación de que hay una dicotomía que separa las actividades económicas entre formales e informales (cf. Sethuraman, 1976:80)<sup>3</sup>. Además, y este es un punto que reclama ser enfatizado, la noción de informalidad se ubica en el centro de la formulación de políticas de desarrollo, ya que permite identificar a los "destinatarios" de los programas de desarrollo inscritos en ese entonces en el marco del Programa Mundial del Empleo. En otras palabras la idea de SIU, y sobre todo, la caracterización numérica del sector fueron un punto de partida necesario en el intento de formular políticas eficaces.

Una de las consecuencias de las propuestas hechas por Sethuraman para la selección de las unidades económicas informales es que muchos estudios empíricos posteriores añaden criterios operativos que se convierten en atributos de la definición de SIU<sup>4</sup>, puesto que los criterios que usa para caracterizar a las unidades de la manufactura que se ubican en el SIU son aplicables sólo a ciertos ámbitos geográficos. Por ejemplo, considérese la propuesta de clasificar como informal a un establecimiento industrial que no utilice energía eléctrica.

El propio Sethuraman, en la introducción a una selección de artículos sobre el SIU, reconoce los problemas inherentes al uso de criterios múltiples para definir a este sector:

"el universo del sector informal sigue siendo algo vago debido a los criterios múltiples: cada criterio podría ser utilizado para definir un universo propio" (Sethuraman, 1981).

La propuesta concebida por Tockman y a Mazumdar abre una dimensión argumental importante al identificar al sector informal como un estrato del mercado de trabajo. También introducen el problema de la protección institucional como un rasgo distintivo del sector formal.

Ambas consideraciones implican de suyo un mayor énfasis en el dualismo inherente a la noción de SIU, cuestión por demás criticada por muchos analistas (cf. Bromley, 1978). Por otro lado, al incluir al SIU como parte del mercado de trabajo se incurre en el riesgo explícito de cometer un grave error teórico, ya que la noción de mercado supone la existencia de un comprador y un vendedor, así como la de un precio para el producto

vendido. “Existe un mercado de trabajo cuando los compradores y vendedores de trabajo se encuentran o comunican para ponerse de acuerdo en un precio (el salario) al cual están dispuestos a intercambiar un volumen dado de servicios laborales” (Bosworth et al, 1996: 175). En consecuencia, considerar todo el SIU como parte del mercado de trabajo es contradictorio con la presencia de trabajadores no asalariados en el mismo. Presencia que - como se verá mas adelante- es uno de los elementos comunes a cualquier definición de informalidad.

Por otro lado, al insistir en la cobertura o protección institucional como criterio definitorio de informalidad, se abre el camino a la adición de nuevos criterios al momento de intentar medir la magnitud del SIU en una economía determinada, puesto que los criterios de lo que es cobertura institucional están estrechamente vinculados a las nociones que aparecen en la ley laboral y en las leyes aplicables a los establecimientos económicos de cada país<sup>5</sup>.

El trabajo de Hernando de Soto se incluye más bien en el tipo de estudios que identifican informalidad con actividades no registradas, o economía subterránea. Hablar de actividades no registradas o llevadas a cabo al margen de la ley es sólo una descripción y no una explicación de las causas que subyacen su surgimiento o proliferación. Más aún, de manera general, se ha demostrado suficientemente que las técnicas usadas para estimar la magnitud de las actividades no registradas, tienen severas limitaciones (Roubaud y Navarrete, 1988; Thomas, 1992; Williams y Windebank, 1998). Esto conduce siempre a una potencial sobreestimación de la magnitud de las transacciones no registradas en la contabilidad nacional y por tanto a una amplificación del papel que pueda jugar el llamado sector informal.

De ahí que no resulte extraño el que la noción de economía subterránea haya jugado un importante papel para apuntalar la ofensiva conservadora en contra de la intervención del estado en la economía. Este papel se refleja en las invariables conclusiones de los estudios sobre el tema: el tamaño de la economía subterránea es función de los niveles de corrupción estatal y de las cargas fiscales (Schneider y Enste, 2000), entre las cuales se encuentran los costos del cumplimiento de la legislación laboral.

El argumento anterior resulta entonces de capital importancia para la última definición que se presenta arriba, la de Benton et al. La ausencia de regulación institucional que caracteriza, según esos autores, a la informalidad puede tener diversas consecuencias sobre

los trabajadores del sector, ya sea sobre las condiciones de trabajo o el estatuto del trabajo. A diferencia de otras, esta definición no conlleva -de entrada- la presencia de criterios múltiples para incluir una cierta actividad en el SIU. El precio de tal precisión es el de hacer depender la informalidad de arreglos institucionales que bien pueden modificarse para hacerla desaparecer en el terreno de lo abstracto, que no así en el campo de lo concreto. Planteado de otra forma, esto implica que cuando la pertenencia o no a la informalidad depende sólo del cumplimiento de una legislación, el SIU podría desaparecer con el simple cambio de la ley. Los fenómenos reales que pretende aprehender la informalidad seguirían existiendo a pesar del cambio legal, como lo demuestra la permanencia de actividades de pequeña escala en sitios donde la legislación ha sido modificada a favor de los empresarios.

La idea de informalidad que se ha examinado es, en cierto sentido, contradictoria con la noción original de la OIT, la cual no suponía que las actividades denominadas informales estuvieran necesariamente fuera de la cobertura institucional. Siendo además que la definición de Benton et al. admite la existencia de unidades con igual tecnología en ambos sectores, el formal y el informal. En contrapartida, recordemos que la acepción original habla de tecnologías adaptadas e intensivas en mano de obra como uno de los criterios para ubicar una actividad como informal.

Como resultado de las discusiones de política, los debates teóricos y el magro desempeño de la economía mundial en cuanto a la creación de empleos durante la década de los ochenta, en 1991 la OIT, a través de su Director General presenta en la 78ava sesión de la Conferencia Internacional del Trabajo, un documento que se denominó *El Dilema del Sector Informal* (OIT,1991) donde se plantean para la discusión tripartita (empleadores, gobiernos y sindicatos) los problemas asociados con la existencia de ese objeto denominado sector informal. En especial se destaca la preocupación por garantizar que sean respetados los derechos de los trabajadores que se emplean en estas actividades, definidas a la manera de PREALC: trabajadores por cuenta propia (excepto los profesionistas), trabajadores y patronos en unidades de cinco o menos personas ocupadas y los trabajadores domésticos.

En medio de esta multiplicidad de acepciones, en su Decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo celebrada en 1993, la OIT llegó a una propuesta de definición operativa de Sector Informal (OIT, 1993).

La definición de la quinceava Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo incluye:

“todas las empresas por cuenta propia’, esto es, aquellas empresas de hogares que pertenecen y son administradas por un trabajador cuenta propia.”

Además, dependiendo de las circunstancias nacionales, incluye un componente adicional “empresas de empleadores informales’, es decir empresas de hogares que empleen trabajo asalariado y cuyo tamaño sea inferior a un nivel determinado” (OIT, Decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo, Informe III, Estadísticas del empleo en el sector informal, Ginebra, 1993: 92).

En el documento arriba citado, se hace énfasis en la conveniencia de integrar a las actividades agropecuarias en la definición de sector informal de un país, siempre que existan los instrumentos estadísticos adecuados para llevar a cabo esta tarea. La existencia de estadísticas adecuadas para captar el trabajo realizado en las microunidades del sector agropecuario, permite incluir a este sector de actividad en la definición operativa de sector informal.

Un hecho importante que se deriva de la definición es que el trabajo doméstico remunerado no se incluye como elemento del sector informal, y mucho menos del sector formal. Esto es consecuencia de que los hogares que contratan trabajo doméstico utilizarán este trabajo para producir servicios que serán consumidos dentro del hogar y nunca saldrán al mercado. Por tanto, los hogares con trabajadores domésticos asalariados no pueden ser considerados como empresas. Cabe señalar que en las primeras definiciones operativas del PREALC (PREALC, 1976), al trabajo doméstico se le considera aparte del sector informal y del formal.

La decisión de no incluir el trabajo doméstico remunerado no implica negar su importancia. Por ejemplo, en México poco más de 1.7 millones de personas (el 4.1% de la PEA total) obtenían, en el 2003, ingresos por esta vía, mientras que el Brasil poco más de 6 millones de personas (el 7.7% del total de la PEA) trabajaban en esa actividad. Estas cifras hacen del trabajo doméstico remunerado un objeto relevante de estudio. Pero, por su peculiaridad debe ser tratado de manera independiente y por un enfoque *ad-hoc*, para no mezclarse con el trabajo destinado a la producción para el mercado. La OIT, en el texto antes referido

(OIT, Decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo, Informe III, Estadísticas del empleo en el sector informal, Ginebra, 1993: 25-26), que la decisión de incluir o no al trabajo doméstico remunerado como parte del sector informal depende de cada país, aunque precisa que: “A fin de las estadísticas resulten más útiles para el análisis y las comparaciones internacionales, los trabajadores domésticos incluidos en el sector informal deberían ser identificados como una subcategoría por separado” (OIT, Decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo, Informe III, Estadísticas del empleo en el sector informal, Ginebra, 1993:26).

Es de notar que la noción de Sector Informal se restrinja a las empresas de hogares, lo que limita el alcance de la definición a las unidades con menos inversión. Estas unidades son, por lo general, muy precarias. En resumidas cuentas el problema de la definición de que se entiende por Sector Informal persiste. Se parte ahora de una segmentación del conjunto de las microunidades, entre aquellas que usan trabajo asalariado, pero no están registradas y aquellas que únicamente usan trabajo familiar.

No obstante que la OIT, mediante la definición propuesta en 1993 buscó uniformar el uso de un criterio común cuando se hablara de *sector informal urbano*, a la fecha se siguen usando los criterios más variados, entre los cuales se encuentra también la intensidad de capital, sea absoluta o en términos per cápita (Mead y Morrison, 1996: 1612)

#### **Los problemas centrales de las definiciones de informalidad.**

Desde su aparición en la literatura, se ha objetado el carácter dualista del término sector informal urbano. En particular, se ha discutido muchas veces si la idea de informalidad parte el universo de estudio en dos segmentos, uno de los cuales se define por la estricta oposición a las características que definen al otro. Así las cosas, el sector formal de la economía debería tener, entonces, características opuestas a las del sector informal. Sin embargo, definiciones como las examinadas en la sección anterior, en general no permiten fraccionar el universo de referencia (sea este el de los establecimientos, o el de los individuos) en dos conjuntos ajenos y complementarios. Esto es particularmente cierto en el caso de la definición original de OIT y la definición que hace Sethuraman. La definición operativa de PREALC es claramente dualista, al igual que la definición usada en Benton et

al. Aunque en este último caso se plantean otras interrogantes, debido fundamentalmente al hecho de que caracterizan como informales a las actividades que no cumplen las reglamentaciones existentes. O sea, una unidad económica sería considerada informal si no cumple con todas las regulaciones, con lo cual se vuelve entonces al caso ya discutido de la definición original de la OIT.

Existen otros problemas además del dualismo; en particular, la presencia de múltiples criterios para decidir si una actividad pertenece o no al SIU, es un problema mayor. Esto se deriva de la posibilidad de que se cumpla sólo un número limitado de los criterios, pero no todos. Se plantea entonces la dificultad siguiente: ¿cuántos de los atributos de informalidad deben cumplirse para que una actividad pueda ser considerada como informal?

La pregunta anterior conduce a la búsqueda de lo que es común a los atributos que se enlistan en las definiciones de informalidad a las que se hizo referencia en el apartado anterior. Esto es particularmente cierto en el caso de la definición operativa utilizada por PREALC, ya que aquí surge la pregunta sobre si las tareas que se realizan por cuenta propia y el trabajo en unidades muy pequeñas tienen algo en común. Es sabido que no todo el trabajo que se realiza en una pequeña unidad es trabajo por cuenta propia. Si se piensa en el monto de capital invertido en estas unidades, tampoco hay necesariamente niveles semejantes. Por tanto, si hay rasgos comunes, estos nunca han quedado claros en ninguna definición.

La idea de SIU, al surgir en el contexto del Programa Mundial del Empleo, estaba orientada a caracterizar los problemas ocupacionales en los así llamados países en vías de desarrollo, con la intención de diseñar políticas que permitieran resolver -o disminuir al menos- los problemas ocupacionales en las urbes. La noción disocia en dos componentes a las economías de las ciudades: por un lado se considera un sector moderno orientado a la obtención de ganancias, y por el otro, un sector "informal" con una lógica distinta; lógica que se deriva del acceso limitado a recursos, licencias para operar y apoyos gubernamentales que enfrentan los productores que desempeñan sus actividades en ese sector. Desde el reporte de Kenia, (OIT 1972) se supone que el problema de condiciones de trabajo inadecuadas se circunscribe a la informalidad, debido a la precariedad en que se

desenvuelven sus actividades, mientras que en el sector formal ese problema parecería estar ausente, casi por definición.

A partir del texto de 1972, en los criterios de separación entre lo formal y lo informal cohabitan dos enfoques distintos: el primero de los cuales hace referencia a los criterios de carácter económico, mientras que el segundo se refiere al marco legal. Hay otro corte posible según se enfatizen las características de los trabajadores o las de las unidades de producción. Por tanto se está frente a cuatro posibles universos de referencia, como puede verse en el diagrama 1, que aparece en seguida:

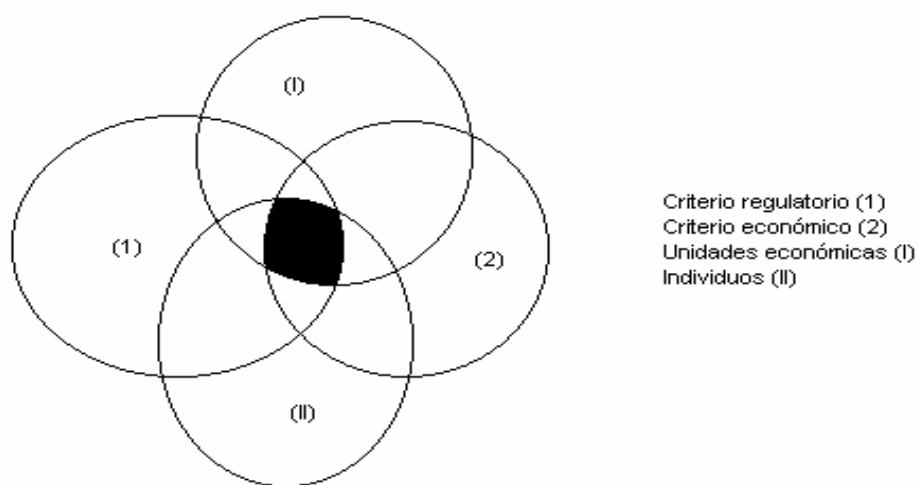


Diagrama 1

Las combinaciones resultantes se pueden ver claramente en el diagrama. Ahí se puede ver con más claridad como cada universo (expresado como un conjunto del diagrama), a pesar de estar definido de manera independiente, se traslapa con los otros restantes. La anarquía conceptual, a la que se hace referencia arriba, se origina justamente en el uso de criterios múltiples (i.e. los puntos de intersección de los cuatro universos, tomados dos a dos) al momento de definir al sector informal.

Hay otro punto de orden más general. La definición no ambigua de un concepto se erige como una necesidad cuando se pretende dar una explicación científica a un fenómeno. A diferencia de lo que ocurre en la literatura, el valor de un término está en el acotamiento de su alcance y no en la multiplicidad de acepciones. Así, cuando una definición consiste de una serie de atributos unidos por el conectivo o, desde el punto de vista estrictamente lógico

un objeto satisface la definición simplemente cumpliendo alguno de los atributos. En estos casos es siempre preferible definir un concepto mediante el uso de conectivos y, o bien con un atributo que refleje lo que existe en común entre múltiples rasgos del objeto. A mi juicio es esto último lo que ha estado ausente en la discusión relativa a la manera de definir la informalidad. Como Haan afirma: "En los más de quince años que han transcurrido desde que se introdujo el concepto de sector informal, ha sido imposible traducir la noción anterior [Haan se refiere a una idea de informalidad que descansa en la existencia de dos sectores complementarios de la economía. (Nota mía)] en una definición generalmente aceptable, consistente y utilizable del empleo informal" (Haan, 1989:6).

Permanece sin solución el problema que plantean aquellas definiciones que hablan de informalidad cuando el trabajador no está registrado en la Seguridad Social, o el establecimiento no está registrado ante las autoridades correspondientes -Hacienda, Salud, etc. (Roubaud, 1995), (Thomas, 1992) El problema que aquí se plantea es si estas características hacen una diferencia importante entre los trabajadores o entre las unidades, y más aún, cuál es el carácter de esa diferencia. Si de pronto la legislación de la seguridad social, la legislación de las actividades económicas o la legislación laboral cambia, automáticamente podría cambiar el universo de las actividades consideradas informales, y sin embargo las unidades anteriormente llamadas informales seguirían ahí. En otras palabras, el criterio del cumplimiento de las leyes vigentes es un criterio totalmente arbitrario.

#### **Las implicaciones de los problemas lógicos y de medición en las definiciones de sector informal.**

De toda la discusión presentada en los apartados anteriores podemos concluir que la noción de informalidad es, desde el punto de vista conceptual, algo muy débil. Sin repetir los argumentos esgrimidos arriba, podemos ubicar las dificultades conceptuales en tres grandes grupos:

- La presencia de criterios múltiples, cada uno de los cuales puede cumplirse de manera independiente de los demás.

- La imposibilidad de separar, efectivamente, al universo de referencia en dos sectores ajenos y complementarios.
- La imprecisión en el universo de referencia. Ya que se utiliza indistintamente el establecimiento, el hogar o el individuo.

A los problemas conceptuales que se han señalado se puede añadir el que los criterios referidos en el primer punto con frecuencia son criterios relativos al cumplimiento o no de una cierta norma, las mas de las veces ideal.

En cuanto a los intentos de medición se puede concluir que, en general, en la práctica se distinguen dos grandes universos: uno formado por individuos, y otro por empresas pequeñas<sup>6</sup>. Cada uno de los universos corresponde a fenómenos distintos, pero han sido agrupados en el marco del SIU, al amparo de esa mezcla conceptual a la que se refiere Bromley (1978) y que conduce al uso indiferenciado de diversas unidades de análisis, que corresponden a niveles de abstracción muy distintos.

Existen otros elementos cuya influencia es pocas veces reconocida como importante sobre las formas específicas de definir o medir la informalidad. Estos elementos se refieren al nivel de desarrollo de los lugares donde se originó el concepto o se aplicó por vez primera. Tal es el caso de Kenia, país que apenas en 1963 obtuvo su independencia de Gran Bretaña. La implicación de los hechos presentados es que, en las condiciones económicas precarias de Kenia al inicio de los setenta, la idea de sector informal tal vez tuvo algún poder descriptivo, dada la situación de ese país. Sin embargo el traslado de una región geográfica a otra, de los rasgos que según la OIT tipifican al sector informal, parece haber sido poco exitoso para explicar las características del empleo en esos países. Sobre todo si consideramos los países de América Latina, la estructura productiva de los mismos es en general más diversificada y moderna que la de Kenia. Baste señalar que Colombia, país donde se realizó otra investigación semejante a la Kenia en 1972, tiene una composición sectorial del producto, un PIB *per capita* y una esperanza de vida radicalmente distinta a la del país africano.

En sus inicios, el concepto de SIU se aplicó a fenómenos observables en los países en vías de desarrollo. Con el paso del tiempo, se hizo extensiva e indiscriminada su aplicación lo mismo en países industrializados que en los siempre mal llamados países socialistas. En

este proceso se redefine el concepto para incluir a todas las actividades de subcontratación que son realizadas por individuos o establecimientos que no cumplen con las reglamentaciones que marca la ley (fiscal o laboral) de cada país (Benton et al, 1989). Los ejemplos anteriores sugieren que a un mayor nivel de desarrollo económico de un país, corresponde un mayor nivel de imprecisión al intentar aplicarle las nociones de informalidad. El extremo parece ser la aplicación del concepto a los países desarrollados. Una de las reformulaciones de la noción de informalidad cubre incluso actividades criminales, otrora excluidas del alcance del término (Benton et al, 1989).

Por su semejanza con otros conceptos, en especial los de "marginalidad urbana", "subempleo" y "economía subterránea" los estudios y mediciones sobre el SIU se vieron fuertemente influenciados por las ideas subyacentes a esas nociones y con frecuencia se les utiliza de manera por demás incorrecta como sinónimos. Trátese ya de trabajadores o de unidades económicas, los criterios para caracterizar al SIU suelen ser de índole económica o legal (falta de reglamentación) según se esté más cerca de las nociones de "marginalidad" o de "subempleo" o bien de la noción de "economía subterránea".

En vista de la confusión generada a partir del uso indiscriminado de un mismo término para referirse a problemas de muy distinta naturaleza, hay quienes han planteado su total abandono (Cartaya, 1987; Peattie, 1987; Rendón y Salas, 1992, Salas, 1992). Otros autores proponen acotar la definición del SIU atendiendo a criterios precisos, por ejemplo el tamaño de la unidad (Hussmans y Mehran, 1989) o la falta de cumplimiento de alguna disposición legal como el pago de impuestos (Thomas, 1992; Roubaud, 1995). Pero ninguna de esas formulaciones tuvo una respuesta generalizada en su momento. Los ensayos, estudios y propuestas de medición del SIU, hechos a la luz de los más diversos criterios, continúan proliferando<sup>7</sup>. Ya hace varios años, un estudio elaborado en el Georgia Institute of Technology había encontrado, en 75 países, 50 definiciones distintas de sector informal (Neck y Nelson, 1987). Hoy en día, con sólo echar una mirada a los registros bibliográficos recientes sobre el tema, se puede afirmar que el número de definiciones ha aumentado considerablemente (Mead y Morrison, 1996).

De entre los distintos enfoques que ha tenido el estudio del SIU debe rescatarse la preocupación original de identificar los problemas ocupacionales y las causas de los

mismos. Esto implica privilegiar los aspectos económicos por sobre los de corte legal. Aún si se acepta la existencia de una noción de sentido común de SIU, es innegable que la concepción "regulatoria" de la informalidad no permite comprender las causas del cumplimiento o no de la legislación existente; causas que tienen, por cierto, un fuerte componente económico.

En América Latina la discusión teórica sobre la noción de informalidad tuvo una magnitud muy reducida, en términos de diversidad; en comparación la cantidad de estudios de corte empírico fue abrumadora, lo cual es consecuencia de la popularidad que adquirió el término SIU hasta convertirse en una palabra del lenguaje común. Tres estudios (PREALC, 1989; PREALC, 1993; Rakowski, 1994) ilustran las características antes mencionadas. Hacia el inicio de los años noventa aparece también la contribución de Pérez Saínz y Menjivar (1991) a una tipología del SIU, definido éste siguiendo los planteamientos del PREALC. Su aportación al debate consiste en distinguir unidades de supervivencia y de acumulación entre las unidades del sector. Cabe señalar, sin embargo, que esta tipología simplemente consiste en una re-expresión de las tipologías propuestas anteriormente por (Nihan et al, 1979) y (Cacciamali, 1983).

### **Dos estudios de caso: México, Brasil. Una evaluación crítica de los estudios sobre el sector informal urbano**

A modo de ejemplo de la discusión de tipo más conceptual en América Latina se presentan ahora dos casos, el Brasil y el de México. A partir de una serie de artículos elegidos para mostrar la variedad de puntos de vista sobre el tema, se hace una presentación en orden cronológico

#### **El Caso de México**

En la perspectiva anterior se examinaron una serie de textos tipo, esto es, libros y artículos que representan toda la gama de definiciones que los distintos investigadores del tema han utilizado en su trabajo en los últimos diez años. Las definiciones de Sector Informal utilizadas en estos textos se presentan abajo.

El artículo de Carlos Salas, "¿Pequeñas unidades económicas o sector informal?", (Salas, 1992) en donde se hace una crítica a las nociones más difundidas de Sector Informal y se hace la propuesta de abandonar la noción sector informal y su reemplazo con el estudio de las microunidades.

En los textos de Clara Jusidman, *The Informal Sector in Mexico* (Jusidman, 1993) y *Tendencias en la Estructura Económica y el Sector Informal en México* (Jusidman, 1995) se hace referencia a una "definición especial" de sector informal, la cual incluye

Trabajadores domésticos (sin tener en cuenta su situación en el empleo).

Los empleadores, asalariados y trabajadores a destajo en establecimientos con cinco o menos trabajadores, excepto en las ramas que se definen como formales<sup>8</sup> y el trabajo doméstico.

Los trabajadores por su cuenta, excepto el grupo de profesionales de la Clasificación Mexicana de Ocupaciones y el trabajo doméstico.

Los trabajadores sin pago, sin incluir al grupo de profesionales de la Clasificación Mexicana de Ocupaciones y el trabajo doméstico.

En realidad esta definición es semejante a la que utilizó PREALC y ahora usa la Oficina Regional para América Latina y el Caribe, salvo por la referencia que se hace a la Clasificación Mexicana de Ocupaciones. Una muestra de la confusión existente en el ámbito de las definiciones es la propuesta de excluir a los trabajadores en ramas "definidas como 'formales'", ya que aún en muchas actividades donde predomina el sector público o la gran empresa, existen microunidades. Este rasgo de arbitrariedad se deriva de la ausencia de una idea clara de lo que se quiere examinar cuando se habla de sector informal.

En el artículo de Bryan Roberts, *The Dynamics of Informal Employment in Mexico* (Roberts, 1993), el sector informal se define de dos maneras:

A nivel de establecimiento, incluye las unidades privadas registradas de sectores no agropecuarios, con 15 o menos personas ocupadas si se trata de actividades manufactureras, y 5 o menos personas en las otras actividades.

A nivel individual, incluye a los trabajadores no remunerados, independientemente de que sean familiares o no, y a los trabajadores asalariados que no tengan prestaciones sociales (servicio médico, pago de vacaciones, aguinaldo, registro en el IMSS, reparto de utilidades)

Como puede verse se trata de una mezcla de criterios que tienen relación con el tamaño de establecimiento y con las condiciones del trabajo. Hay por tanto un traslape de ambos criterios.

François Roubaud en el libro *La economía informal en México* (Roubaud, 1995), propone integrar el sector informal urbano con aquellas unidades económicas (incluidas las unipersonales) que no cuenten con el registro correspondiente ante Hacienda. Se trata entonces de una definición de corte más bien “legal”.

Por su parte, Alec Levenson y William Maloney, en su artículo *Modeling the informal sector: Theory and Empirical Evidence from Mexico* (Levenson y Maloney, 1996) sugieren incluir en el sector informal a las unidades de producción y distribución de bienes, en función de su participación en instituciones del gobierno y de la sociedad, tales como las tesorerías federales y locales, la seguridad social, el sistema legal, el sistema bancario, el registro ante autoridades estadísticas, organizaciones gremiales, etc. Esto conduce, necesariamente a considerar “grados de informalidad”. Se debe señalar que, en ese mismo texto, los autores hacen referencia a dos medidas de formalidad, que no tienen que ver con la participación en instituciones o en arreglos institucionales, como son si la unidad tiene local fijo y si la familia y los amigos no son los principales clientes de la unidad (Levenson y Maloney, 1996: 20).

En su libro *Free Trade? Informal Economics at the U.S.-Mexico Border* (Staudt, 1998), Kathleen Staudt, agrupa en su definición de actividades informales a:

Trabajadores por cuenta propia

Trabajadores asalariados que no están cubiertos por la seguridad social, entendida ésta como los servicios proporcionados por el IMSS)

El trabajo ocasional como trabajador cuenta propia

El trabajo en actividades de autoconstrucción de vivienda y la compra de mercancías o servicios al otro lado de la frontera. (Staudt, 1998: 70-71)

En la óptica de la economía ortodoxa, en el texto de Edna Jaime, Pilar Campos y Nydia Iglesias *Informalidad y (sub) desarrollo*, después de hacer una referencia muy superficial a la discusión sobre el tema del sector informal, reproducen una pseudo definición que destaca los aspectos regulatorios y que se presenta enseguida:

“Este libro propone entender y abordar el fenómeno de la informalidad desde una perspectiva institucional: la informalidad como manifestación de la disfuncionalidad del marco institucional en el que se pretende inscribir a las actividades económicas en el país” (Jaime et al, 2002:58)

En esta óptica, la informalidad es concebida como el incumplimiento de las regulaciones económicas, debido a los altos costos que implica el cumplir con la legislación vigente. Como puede verse, no hay nada de novedoso en ese planteamiento.

Tal como se demostró anteriormente, una gran mayoría de los libros, estudios y artículos sobre el sector informal, abarca universos que no coinciden con el universo de los micronegocios definidos según los lineamientos de la OIT (Jusidman, 1993 y 1995; Roberts, 1993; Roubaud, 1995; Levenson y Maloney, 1996; Staudt, 1998; Jaime, Campos e Iglesias, 2002).

Las definiciones de SIU presentadas tienen, en general, elementos coincidentes. Ya sea en la propia definición o en el resultado numérico que surge al cuantificar la magnitud del SIU de acuerdo con una definición en particular. Por ejemplo, la ausencia de registro ante Hacienda es más común en el caso de los trabajadores por cuenta propia, de los trabajadores en el servicio doméstico y en los patrones de unidades muy pequeñas, que en otro tipo de actividades. Otro ejemplo es la cobertura de seguridad social, la cual es más común en unidades de mayor tamaño.

De todas las definiciones que se han examinado en este texto, la más imprecisa y la que más se separa de las otras, es la propuesta por Levenson y Maloney. Lo anterior es consecuencia de que estos autores no hacen una lista precisa de las instituciones o los arreglos institucionales en los que deben participar las unidades económicas para ser consideradas unidades del sector formal<sup>9</sup> y mucho menos detallan alguna medida del “grado de formalidad de una empresa” (Levenson y Maloney, 1996: 11). Desde el punto de

vista empírico la propuesta de K. Staudt para definir lo que son actividades informales es la más difícil de poner en práctica. Para fines de medición de la magnitud de las actividades informales, según sus criterios, se requiere de encuestas especiales, ya que ninguna de las encuestas o censos oficiales incluye datos sobre la compra venta de bienes o servicios en el otro lado de la frontera. Las dificultades de medición del SIU, de acuerdo a diversas acepciones, dependen de la disponibilidad de fuentes estadísticas que permitan captar aquellos atributos que aparecen en las distintas definiciones arriba señaladas, así como del grado de cobertura geográfica de cada fuente.

#### **Algunas notas sobre la discusión teórica relativa al SIU en Brasil**

La contribución original de Paulo Renato Souza (1976) a la discusión del concepto de sector informal se dio en el marco institucional del PREALC y fue sólo en su tesis de doctorado donde algunos de los elementos que marcaban al Sector como definido por la organización de la producción (Souza lo llama “el eslabón más débil del mercado de trabajo”) quedaron debidamente resaltados. En (Souza, 1981:57) se encuentra la siguiente definición de informalidad, como “organizaciones no típicamente capitalistas”:

“En primer lugar podemos clasificar en este grupo a las empresas donde el trabajo asalariado permanente no existe; se trata de trabajadores autónomos que cuentan, o no, con ayuda familiar. En segundo lugar, tenemos las pequeñas empresas, donde existe el trabajo asalariado permanente y el propietario no está enteramente desvinculado de las tareas propiamente productivas”

Existe en este texto un intento de teorizar sobre la existencia y permanencia de este tipo de unidades en los países menos desarrollados ya que hay una vinculación subordinación entre las formas no típicamente capitalistas (sector informal) y el núcleo capitalista, de manera tal que “El núcleo verdaderamente capitalista de una economía, en su movimiento de expansión, crea, destruye y recrea los espacios económicos en los cuales actúa la pequeña producción no típicamente capitalista” (Souza, 1981: 56-57).

Queda claro que se trata entonces de pequeñas unidades, y que aquellas que tienen trabajo asalariado no siguen la lógica de obtener la tasa media de ganancia de la economía, como lo

hace cualquier empresa típicamente capitalista, sino más bien maximizar la ganancia del dueño.

Estas reflexiones son profundizadas por Cristina Cacciamali (1983 y 1991), ya que en su texto de 1983 plantea que el sector informal se debe entender en términos de organización de la producción. Señala la autora que el sector informal ocupa los intersticios de la producción capitalista de forma permanente, integrada y subordinada a ésta (Cacciamali 1991: 126), de manera que el vínculo estructural entre el sector informal y el formal está establecido por el flujo de renta del segundo para el primero, de los vínculos de subcontratación, de prestación de servicios, de venta de mercancías y de ahorros acumulados en actividades formales. Por tanto, a diferencia de Souza, la autora considera que las actividades informales no están necesariamente asociadas a bajos niveles de ingreso y a trabajadores excluidos del sector informal.

Por otro lado, autores como (Oliveira, 1987: 85) define el trabajo informal como la “no presencia de estructuras formales de producción, o de circulación o de distribución” en la línea argumental desarrollada en los primeros trabajos de Hart.

Una revisión más detallada de la literatura sobre el sector informal en Brasil se puede encontrar en (Pamplona, 2001). Para concluir con esta apretada síntesis solo falta señalar que en la literatura sociológica se encuentra frecuentemente la identificación del sector formal con los trabajadores que tienen cartera de trabajo registrada en el Ministerio del Trabajo, y el sector informal se define por la ausencia de éste documento.

## **Conclusiones**

En lo tocante al sector informal, su caracterización está plagada de mitos, lugares comunes y afirmaciones con poco sustento; un primer ejemplo lo constituye la idea de economía “subterránea” cuyo uso generalizado representa, más que un intento conceptual serio por dar cuenta de esta problemática, una ofensiva de los sectores más conservadores, tanto en el campo de la academia, como en terreno organizaciones empresariales. Bajo esta lógica, el énfasis recae en la regulación jurídica y en la carga fiscal. Por otro lado, el hablar de actividades no registradas o llevadas a cabo al margen de la ley es sólo una descripción y no una explicación de las causas que subyacen su surgimiento o proliferación.

Por otro lado, al pasar revista a la definición del SIU, encontramos que desde su origen mismo, es de carácter descriptivo; esto es así, porque en la realidad no existe ningún cuerpo teórico de análisis social que la justifique. Además, siendo tantos los atributos que se pueden emplear para ubicar a un individuo o establecimiento como parte del SIU, es que resulta prácticamente imposible que una unidad de producción o de distribución satisfaga todos los criterios. Más aun, considerar todo el SIU como parte del mercado de trabajo es contradictorio, dada la presencia de trabajadores no asalariados en el mismo. De la misma forma habría que desechar la idea generalizada de que el trabajo por cuenta propia está siempre e ineluctablemente asociado a tareas precarias y de bajos ingresos.

Como se expuso en el texto, las definiciones de SIU no permiten en general fraccionar el universo de referencia (sea este el de los establecimientos, o el de los individuos) en dos conjuntos ajenos y complementarios. Adicionalmente existen otros problemas, en particular, la presencia de múltiples criterios para decidir si una actividad pertenece o no al SIU, es un problema mayor, dado que la anarquía conceptual que resulta, se origina justamente en el uso de criterios múltiples al momento de definir al SIU.

Así las cosas, parecería entonces, que a un mayor nivel de desarrollo económico de un país, correspondiera un mayor nivel de imprecisión al intentar aplicarle las nociones de informalidad. En términos generales, uno de los efectos más importantes que tuvo en México la llegada de la noción de informalidad, fue el de haber renovado el interés por el estudio de las actividades de pequeña escala.

Ante este conjunto de dificultades, una primera actitud a tomar podría ser la de resaltar que hay una necesidad imperiosa de hallar una definición propia, única, y sobre todo correcta, del SIU. Sin embargo, como se ha buscado mostrar en los últimos apartados, la tarea parece ser imposible de cumplir. A la fecha nadie ha demostrado que la noción de informalidad puede ser usada, efectivamente, como una especie de paraguas que cobija a infinidad de seres y fenómenos complejos sin relación aparente entre sí. En todo caso, se puede decir que muchos de los intentos por definir el sector informal urbano se reducen a una lista de atributos, sin conexión clara y ni siquiera aparente. Es por éstas razones se reitera la recomendación de que se abandone el término sector informal. Adicionalmente se tiene que todos los resultados importantes relativos a las características del llamado sector informal,

de acuerdo con las acepciones de corte económico, se pueden obtener si el universos de la informalidad se restringe a los micronegocios.

Cuando se sigue paso a paso el camino recorrido por la noción de sector informal, desde su aplicación inicial en el África, hasta su uso extendido en nuestros días, destaca la ambigüedad en la definición y uso del mismo. Múltiples fenómenos inconexos han sido ubicados bajo el manto del término informal. Sin embargo, incluso la última definición operativa de la OIT, que identifica al SI con las microunidades, deja en el aire la respuesta a la pregunta siguiente: ¿hay elementos comunes en las diversas acepciones de sector informal? Hasta ahora, la respuesta es negativa. Eso nos lleva a plantear una serie de reflexiones sobre el uso de ese concepto en las ciencias sociales contemporáneas.

La definición no ambigua de un concepto se erige como una necesidad cuando se pretende dar una explicación científica a un fenómeno. A diferencia de lo que ocurre en la literatura, el valor de un término está en el acotamiento de su alcance y no en la multiplicidad de acepciones. Así, cuando una definición consiste de una serie de atributos unidos por el conectivo *o*, desde el punto de vista estrictamente lógico un objeto satisface la definición simplemente cumpliendo alguno de los atributos. En estos casos es siempre preferible definir un concepto mediante el uso de conectivos *y*, o bien con un atributo que refleje lo que existe en común entre múltiples rasgos del objeto. A nuestro juicio es esto último lo que ha estado ausente en la discusión relativa a la manera de definir la informalidad. Como Haan afirma: "En los más de quince años que han transcurrido desde que se introdujo el concepto de sector informal, ha sido imposible traducir la noción anterior [Haan se refiere a una idea de informalidad que descansa en la existencia de dos sectores complementarios de la economía. (Nota nuestra)] en una definición generalmente aceptable, consistente y utilizable del empleo informal" (Haan, 1989: 6).

En buena medida, la búsqueda de un ente común que se pueda extraer de las diversas definiciones existentes de sector informal, guarda estrecha semejanza con la idea de poder extraer un elemento llamado "inteligencia general" de los resultados de las pruebas de inteligencia<sup>10</sup>.

De toda la discusión presentada en los apartados anteriores podemos concluir que la noción de informalidad es, desde el punto de vista conceptual, algo muy débil, que si bien sirvió

para llamar la atención de ciertos fenómenos, ha traído más confusión que luz al estudio de los problemas ocupacionales. Sin repetir los argumentos hechos arriba, podemos ubicar los problemas conceptuales en tres grandes grupos:

1. La presencia de criterios múltiples, cada uno de los cuales puede cumplirse de manera independiente de los demás.
2. La imposibilidad de separar, efectivamente, al universo de referencia en dos sectores ajenos y complementarios.
3. La imprecisión en el universo de referencia. Ya que se utiliza indistintamente el establecimiento, el hogar o el individuo

Son estos problemas los que plantean la imperiosa necesidad de abandonar el concepto.

\* Doctor en Economía, profesor de tiempo completo del Departamento de Sociología de la UAM, Iztapalapa. Editor y Autor de numerosos artículos sobre empleo, salarios e integración económica.

## Notas

1. El artículo original de Hart (1971) fue presentado en un seminario del Institute for Development Studies (IDS) de la Universidad de Sussex. Debido a que varios de los integrantes de la misión de OIT en Kenia pertenecían al IDS, el texto les sirvió como base conceptual ya que estaban familiarizados con el trabajo citado.
2. Para una presentación amplia de las tesis políticas del autor, ver (De Soto, 1989), quien continúa su cruzada a favor del mercado en su libro *El misterio del Capital* (De Soto, 2002).
3. La dicotomía significa que la noción de informalidad es dualista. Las consecuencias del dualismo serán examinadas más adelante en el texto.
4. En otro apartado, al presentar el caso de México, examinamos con más detalle el proceso de adición a los criterios iniciales que definían al SIU.

5. Este simple hecho lleva a autores como A. Portes a referirse a “la construcción social” de la informalidad (Portes, 1995), para expresar en forma sui generis la posibilidad de que en diferentes contextos, las regulaciones normales al trabajo sean distintas.
6. Compárese la lista de actividades y unidades económicas con la que aparece en la página 26 del texto de Haan (1989).
7. Todo esto a pesar de que, como ya se señaló antes en el texto, la OIT propuso en 1993 una definición de sector informal que lo define en función del tamaño de las unidades económicas.
8. Estas ramas son ramas donde predominan las empresas estatales o de gran tamaño-
9. En otro artículo W. Maloney define como informales a “los propietarios y trabajadores en empresas con menos de 16 empleados, los cuales no tienen seguridad social o beneficios médicos y por tanto no están protegidos”, (Maloney, 1997:41).
10. Una discusión detallada de los intentos por medir ese objeto denominado “inteligencia general” o “factor g” aparece en (Gould, 1996).

## **Referencias Bibliográficas**

Araujo, Carlos “Revisión de los estudios sobre medición del sector informal: problemas pendientes”, Organización de los Estados Americanos. Consultado el 17 de marzo de 2004: <http://www.sismel.net/main/Documentos/informalidad%20de%20Araujo.htm>

Benton, Lauren A., Manuel Castells y Alejandro Portes (eds.) 1989 *The Informal Economy. Studies in advanced and less developed countries* (Baltimore: The Johns Hopkins University Press).

Bosworth, Derek, Peter Dawkins y Thorsten Stromback 1996 *The Economics of the Labour Market* (Londrés: Longman).

Bromley, Ray 1978 "Introduction. The urban informal sector: Why is it worth discussing?", *World Development*, Vol 6, Num 9/10, septiembre/octubre, pag.1033-1040.

Cacciamali, Cristina 1983 *Setor Informal Urbano e Formas de Participação na Produção* (São Paulo: Instituto de Pesquisas Econômicas da Universidade de São Paulo).

Cacciamali, Cristina 1991 "As economias informal e submersa: conceitos e distribuição de renda" en Camargo J.M y F Giambiagi (orgs), *Distribuição de renda no Brasil*, (São Paulo: Paz e Terra).

Cartaya F., Vanessa 1987 "El Confuso Mundo del Sector Informal", *Nueva Sociedad* (Caracas) 90, Julio-Agosto, pags. 76-88.

Castells, Manuel y Alejandro Portes 1989 "World Underneath: the origins, dynamics, and effects of the informal economy", en: *Benton, L.A. et al.*, op. cit.

Charmes, Jacques 1992 *El empleo en el sector informal. Su integración en las estructuras económicas*. (Buenos Aires: Piette-Humanitas).

Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo 1998 *Resolución concerniente a la medición del subempleo y las situaciones de empleo inadecuado* (Ginebra 16<sup>ava</sup> Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo).

Cortés, Fernando 2000 "La metomorfosis de los marginales: La polémica sobre el sector informal en América Latina" en Enrique de la Garza (ed.) *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo*, (México: El Colegio de México, Flacso, UAM, Fondo de Cultura Económica).

De Soto, Hernando 2002 *El Misterio del Capital*, (México: Diana).

De Soto, Hernando 1987 *El Otro Sendero*, (México: Diana).

De Soto, Hernando 1989 "Structural Adjustment and the Informal Sector" en Jacob Levitsky *Microenterprises in Developing Countries* (Londres Intermediate Technology Publications) pp. 3-12.

Feldman Shelley y E. Ferretti. (eds) 1998 *Informal Work and Social Change. A Bibliographic Survey* (Londres: Cornell University Press).

Gerry, C., *Petty Producers and the Urban Economy: A Case Study of Dakar* 1974 *Programa Mundial del Empleo. Programa de investigación sobre Urbanización y Empleo, documento de trabajo no. 8*, (Ginebra: OIT).

Gould Jay, Stephen 1996 *The Mismeasure of Man* 2ª Edición (Nueva York: WW Northorn)

Haan, Hans 1989 *Urban informal sector information: Needs and methods* (Ginebra: OIT).

Hart, Keith 1971 "Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana", artículo presentado en una conferencia sobre "Desempleo urbano en Africa" en el Instituto de Estudios del Desarrollo (IDS) de la Universidad de Sussex, septiembre de 1971. Posteriormente publicado en: *The Journal of Modern African Studies*, Vol 11, Núm.1, 1973, pags.61-89.

Hussmans, B. y F. Mehran 1989 "Viable approaches for measuring employment in the informal sector of developing countries", *Bulletin of the International Statistical Institute*, Proceedings of the 47th. Session, CI-10.1 (París) Agosto-sept.

INEG/STPS 1994 *Encuesta Nacional de Micronegocios de 1992*, (Aguascalientes:INEGI).

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) 1990 *Medición del sector informal en México*. Documento elaborado para la X conferencia interamericana de Estadística. Aguascalientes, Ags., Noviembre 1990.

Jaime, Edna, Campos Pilar y Nydia Iglesias 2002 *Informalidad y (sub)desarrollo*, (México: Cal y Arena)

Jusidman, Clara 1995 *Tendencias en la Estructura Económica y el Sector Informal en México* (México: STPS) Cuaderno del trabajo No. 10.

Jusidman, Clara 1993 *The Informal Sector in Mexico*, *Secretaría del Trabajo y Previsión Social de México y el United States Department of Labor*, Working Paper Num. 2.

Levenson, Alec R. y William F. Maloney 1996 *Modeling the informal sector: Theory and Empirical Evidence from Mexico*, Reporte de investigación, (Boston University) Octubre.

Maloney, F. William 1999 "Does Informality Imply Segmentation in Urban Labor Markets? Evidence from Sectoral Transitions in Mexico" *The World Bank Research Review*, (Washington) Vol. 13, Núm 2

Mazumdar, Dipak 1975 *The Theory of Urban Unemployment in Less Developed Countries*, (Washington) Banco Mundial World Bank Staff Working Paper No. 198.

Mazumdar, Dipak 1976 "The Urban Informal Sector", *World Development* (Londres) Vol 4, Núm 8, pag.655-679.

Mead, C. Donald y Christian Morrison 1996 "The Informal Sector Elephant", *World Development* (Londres) Vol 24, Núm. 10, pp.1611-1619.

Moser, Caroline O. N. 1978 "Informal sector or petty commodity production: Dualism or dependence in urban development?", *World Development* (Londres) Vol 6, Num 9/10, septiembre/octubre, pag.1041-1064.

Neck, Philip A. y Robert Nelson (eds) 1987 2nda. edición *Small enterprise development: Policies and programmes* (Ginebra: OIT).

Nihan, Georges, Erik Demol y Comlavi Jondoh 1979 "The Modern Informal Sector in Lomé", *International Labour Review* (Ginebra) Vol 118 Núm 5, pp. 631-644.

Oficina Internacional del Trabajo (OIT) 1972 *Employment, incomes and inequality. A strategy for increasing productive employment in Kenya*, (Ginebra: OIT).

Oficina Internacional del Trabajo (OIT) 1991 *El Dilema del Sector Informal* (Ginebra, OIT).

Oficina Internacional del Trabajo (OIT) 1993 *Estadísticas del empleo en el sector informal, Informe III de la 15ava Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo*, (Ginebra: OIT).

Oliveira, Francisco de 1987 *O elo perdido, classe e identidade de classe* (São Paulo: Brasiliense).

Pamplona, João Batista 2001 *Erguendo-se pelos próprios cabelos. Autoe-emprego e reestruturação productiva no Brasil* (São Paulo: Germinal Editora).

Peattie, Lisa 1987 "An idea in good currency and how it grew: The informal sector", *World Development* (Londres) Vol 15, Num 7, pags. 851-860.

Pérez Sáinz, J. P y R. Menjivar Larín (Coords) 1991 *Informalidad urbana en Centroamérica. Entre la acumulación y la subsistencia*, (Caracas: Nueva Sociedad-Flacso).

Portes, Alejandro y Lauren Benton 1987 "Desarrollo Industrial y Absorción Laboral: una reinterpretación", *Estudios Sociológicos* (México) Vol V, Núm 13, Enero-Abril, pag. 111-137.

Portes, Alejandro 1995 *En torno a la informalidad: Ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*, (México: Porrúa-Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales).

Portes, Alejandro; Manuel Castells y Lauren A. Benton 1989 "Conclusion: The Policy Implications of Informality", *En: Benton, L.A. et al., op. cit.*

Portes, Alejandro y Saskia Sassen-Koob 1987 "Making it underground: comparative material of the informal sector in western market economies", *American Journal of Sociology* Vol 93, Núm 1, Julio, pag. 30-61.

Pradilla, Emilio 1988 Reseña bibliográfica de El Otro Sendero, *Estudios Demográficos y Urbanos* (México) Vol 3, Núm 2, mayo-agosto, pags. 366-379.

Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe/Oficina Internacional del Trabajo (PREALC) 1989 *Bibliografía comentada sobre el SIU en América Latina: 1975-1987* (Santiago de Chile) Abril, Documento de Trabajo No.332.

Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe/Oficina Internacional del Trabajo (PREALC) 1976 *El problema del empleo en América Latina: Situación, perspectivas y políticas* (Santiago de Chile:PREALC).

Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe/Oficina Internacional del Trabajo (PREALC)1993 *Bibliografía comentada sobre el SIU en América*

*Latina: 1990, 1991 y 1992* (Santiago de Chile) Abril Documento de Trabajo Rakowski, Cathy (Ed.) 1994 *Contrapunto. The Informal Sector Debate in Latin America* (Albany: State University of New York Press).

Rendón, Teresa y Carlos Salas 1992 *Informes del Proyecto: El sector informal urbano y sus necesidades de capacitación* (México: STPS).

Roberts, Bryan 1993 "The Dynamics of Informal Employment in Mexico" en Shoepfle, K. Gregory y Jorge Pérez-López, *Work Without Protections: Case Studies of the Informal Sector in Developing Countries* (Washington: Bureau of International Labor Affairs, U.S. Department of Labor).

Rossini, Renzo G., Jim J. Thomas y Equipo económico del ILD 1987 *Los fundamentos estadísticos de "El otro sendero"*, Colección Taller de Investigación de la Fundación Friederich Ebert (Lima: Fundación Friederich Ebert).

Roubaud, François 1995 *La economía informal en México*, (México: Fondo de Cultura Económica).

Roubaud, François y Victor M. Navarrete 1988 "Economía subterránea: una crítica econométrica", *Revista de Estadística* (México) INEGI, Vol I, Núm. 3, pags. 41-52,.

Salas, Carlos 1992 "¿Pequeñas unidades económicas o sector informal?", *El Cotidiano* (México) Núm 45, enero-febrero.

Schneider, Friedrich y Dominik Enste 2000 "Shadow Economies: Size, Causes, and Consequences" *The Journal of Economic Literature*, Vol. XXXVIII, Núm 1, pp. 77

Secretaría del Trabajo y Previsión Social 1995 *Tendencias de la estructura económica y del sector informal en México* (México: Secretaría del Trabajo y Previsión Social).

Secretaría del Trabajo y Previsión Social 1997 *Memoria del III Seminario de Investigación Laboral: El sector informal*. (México: Secretaría del Trabajo y Previsión Social).

Sethuraman, S.V. 1976 "El sector urbano no formal: definición, medición y política", *Revista Internacional del Trabajo* (Ginebra) Vol 94, Núm 1, Julio-Agosto, pag. 77-90.

Sethuraman, S.V. 1981 The urban informal sector in developing countries, (Ginebra, OIT).

Souza, Paulo Renato 1981 "Emprego e renda na pequena produção urbana no Brasil" *Estudos Económicos*, Vol 11, Núm 1, Marzo, pp. 57-82

Späth, Brigitte (Ed.) 1993 *Small Firms and Development in Latin America*, International Institute for Labour Studies (Ginebra: OIT).

Thomas, J.J. 1992 *Informal Economy Activity*, (Ann Arbor Michigan: The University of Michigan Press).

Tokman, Víctor E. y Paulo Renato Souza (coords.) 1976 *El Empleo en América Latina. Problemas Económicos, sociales y políticos* (México: Siglo XXI Editores).

Williams, Colin C. y Jan Windebank 1998 *Informal Employment in the Advanced Economies: implications for Work and Welfare* (Nueva York: Routledge).