

**REPORTE DE INVESTIGACIÓN TITULADO
CONCEPTUALIZACIÓN PARA OPERACIONALIZAR
Y ESTIMAR LA ECONOMÍA INFORMAL**

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

“LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS INFORMALES EN MÉXICO”

NÚMERO DE REGISTRO 996

En una investigación anterior se han identificado las principales categorías analíticas de las diferentes corrientes teóricas del pensamiento económico que abordan la temática de la informalidad, resaltando que las actividades económicas informales pueden ser explicadas a partir del grado de desarrollo de la estructura económica de una sociedad y/o a partir del comportamiento de los agentes económicos (ya sea de los empresarios y/o los trabajadores). En este sentido, el esfuerzo de la teoría institucional ha sido importante no sólo como una corriente complementaria a las visiones tradicionales (clásica y neoclásica) sobre la informalidad sino como una visión alternativa puesto que la entiende no sólo como un problema complejo y multidimensional sino porque también se concibe como una forma de comportamiento promovida por una estructura de incentivos que resulta en un incipiente desarrollo económico de las naciones con importantes niveles de informalidad. Es decir, la teoría institucional combina ambas unidades de análisis, por un lado reconoce que las normas, leyes y reglamentos regulan el intercambio económico y por el otro moldean el comportamiento de los agentes económicos según la estructura de incentivos promovida por el marco legal de una sociedad de mercado.

Una vez identificado dichas categorías analíticas, ahora en esta investigación pretendemos identificar la forma en la que se ha operacionalizado el concepto de economía informal mediante dos cuestionamientos: 1) cuáles han sido las definiciones operativas y 2) cuáles han sido los métodos de estimación de la informalidad. Nosotros pensamos que ambas preguntas pueden responderse a partir del reconocimiento de las variables que operacionalizan las unidades analíticas de las teorías económicas, así tendríamos que una variable fundamental para diferenciar la operacionalidad del concepto y su medición ha

sido el grado de desarrollo económico junto con la preocupación de los organismos internacionales preocupados por cuantificar el desarrollo económico de los países a partir de diferentes técnicas de medición. Identificando así un acercamiento entre la teoría y la praxis del estudio de la informalidad puesto que en desde el punto de vista teórico generalmente han priorizado las categorías analíticas de la informalidad definidas por el funcionamiento de la economía, por ejemplo a través de su grado de desarrollo económico. Así pues pretendemos demostrar que en el estudio de la informalidad existe una correspondencia entre el instrumento teórico y operativo utilizados en función del nivel de desarrollo económico del país. Pero al mismo tiempo existe un distanciamiento entre la definición operativa de la informalidad y la técnica de medición cuando es llevada al terreno de la cuantificación del fenómeno por las características y/o realidades de los países.

La presente investigación analiza y cuestiona las principales definiciones sobre la economía informal tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo, tomando como punto de partida en los países desarrollados fundamentalmente las investigaciones realizadas por investigadores del Fondo Monetario Internacional (FMI) y del Banco Mundial, mientras que por otra parte se retoma el informe de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) para Kenya, en 1972, sobre las actividades económicas realizadas en un mundo en vías de desarrollado, que a partir de entonces se llamaron actividades económicas informales llevadas a cabo por un sector de la población. El objetivo de destacar que las conceptualizaciones no sólo dependen del marco teórico que se encuentran detrás de éstas, sino también de las realidades específicas de cada país. En consecuencia, lo anterior implica formas o técnicas de medición distintas para estimar la magnitud de la informalidad en los diferentes países, las cuales constituyen la segunda parte de este apartado.

1.1 DEFINICIONES SOBRE LA ECONOMÍA INFORMAL

Un gran número de investigadores y de organismos internacionales tanto públicos como privados han definido de diferente manera al conjunto de actividades económicas que se encuentran total o parcialmente no reguladas por parte de las instituciones formales

(normas o reglas del juego). Por ejemplo, Roubaud (1995; p. 53) proporciona una suma importante de términos que han sido utilizados para denominar a las actividades que evaden las normas legales y el registro estadístico. Distingue tres grupos (Ver tabla 1).

| Tabla 1. Terminología utilizada para clasificar las actividades económicas que no están reguladas por las instituciones formales. | | | |
|---|---|--|---|
| Grupos: | Economía no registrada | Economía subterránea | Economía informal |
| Términos: | <p>Economía no observada Economía no declarada Economía no oficial Economía invisible</p> | <p>Economía no observada Economía no declarada Economía no oficial Economía invisible Economía disimulada Economía sumergida Economía clandestina Economía gris Economía ilegal Economía informal Economía paralela Economía oculta Economía irregular Economía de la sombra Economía submarina Economía escondida</p> | <p>Economía marginal Economía periférica Economía secundaria Economía dual Contra economía Economía autónoma Economía alternativa Economía paralela</p> |
| Fuente: Elaboración propia con información de Roubaud (1995; p. 53). | | | |

En la tabla 1 observamos los siguientes tres grupos de definiciones sobre la informalidad, según Roubaud (1995: 53):

La economía no registrada: incluye un grupo de definiciones que siguen un criterio operativo desde el punto de vista estadístico. De ahí de nombrarla como economía “no observada”, “no declarada”, “no oficial” o “invisible”. Es importante destacar que entendida de esta forma no implica ningún análisis sobre las motivaciones de los agentes económicos por pertenecer a este tipo de actividades así como tampoco se realiza ningún adjetivo calificativo sobre el tipo de actividades que están incluidas.

La economía subterránea: comprende un grupo de definiciones que siguen un criterio operativo desde el punto de vista legal. Es decir, a partir de la situación jurídica de las actividades de los agentes económicos con el marco institucional que en términos estrictos

deberían de cumplir. Por lo tanto, los adjetivos “clandestina”, “gris”, “sumergida”, “oculta”, “irregular”, “a la sombra”, “informal”, “escondida” entre otros, implican una connotación negativa.

La economía informal: contiene un grupo de definiciones que siguen un criterio operativo desde el punto de vista económico. Es decir, se entiende ya sea como una forma de producción o como un medio de trabajo, pero en ambos casos resultan en un conjunto de actividades económicas marginadas, alternativas o incluso complementarias. Pero al mismo tiempo en términos de operación implican no sólo formas de producción o empleos distintos sino también organizaciones sociales, redes de solidaridad y originalidades culturales adaptadas a sus actividades económicas.

(Roubaud, 1995:53-54)

Las definiciones identificadas por Roubaud, desde nuestra perspectiva pueden agruparse en dos grandes grupos: la economía subterránea y la economía informal. Ambos grupos representan diferentes nociones de informalidad que están relacionados con los problemas que enfrentan las naciones según su nivel de desarrollo. Por consiguiente, en el caso de la economía subterránea se enfatiza en el hecho de que son acciones realizadas por los agentes económicos deliberadamente para eludir las leyes y, por ende, el registro estadístico; mientras que las definiciones de economía informal, en su mayoría, destacan que el conjunto de actividades desarrolladas pertenecen a un sector económico, en particular, que produce de determinada forma: capitalista y no capitalista; moderno y tradicional; formal e informal; primario y secundario; etc. En este sentido podríamos afirmar que existe una cierta correspondencia entre las categorías analítica y la definición operativa del estudio de la informalidad. Ya que por un lado, podríamos decir que los términos asociados al grupo de la economía subterránea, se acercan a las categorías analíticas definidas a partir del comportamiento de uno o del conjunto de los agentes económicos; mientras que el segundo grupo se asocia con el otro tipo de categoría analítica definida en función de la estructura económica.

Esta distinción de lo subterráneo y lo informal no corresponde, como lo señala Roubaud (1995: 54), a que sean dos lógicas distintas, una legal y otra económica respectivamente, sino más bien que ambas pertenecen a la esfera económica pero que implican dos fenómenos macroeconómicos cuyo campo de aplicación es totalmente distinto, para la economía subterránea es una definición utilizada originalmente en los países desarrollados, mientras que la economía informal es un concepto empleado en los países en desarrollo. Desde una perspectiva institucionalista pensamos que las actividades económicas informales pueden ser definidas a partir de la estructura de incentivos que proporcionan las instituciones, moldeando un tipo de comportamiento, tanto en ámbito de la producción, distribución y circulación de los bienes y servicios, por lo que pueden ser resumidas en una determinada lógica de comportamientos de cualquiera de los integrantes (o del conjunto) de una sociedad, sea está una economía desarrollada o no. Más bien la estructura de incentivos de las reglas del juego condicionará si una economía se dirige al desarrollo económico (basado en las ganancias de productividad) o se estanca en subdesarrollo (basado en las rentas económicas).

Por otra parte, Ikonoff (1986: 45-47) expone cuatro criterios para identificar una clasificación de aquellas actividades económicas que no están subordinadas, ya sea de forma total o parcial, a las reglas del juego de las sociedades en las que se desenvuelven. Los criterios son los siguientes:

1. *La producción y el ingreso no declarados por los agentes económicos.* En este criterio pueden clasificarse tanto a las empresas (pequeñas y medianas) y a los trabajadores a domicilio que producen bienes y servicios. Las actividades realizadas por dichos agentes económicos pertenecen tanto a la esfera de la producción como de la circulación de bienes y servicios, e implican un importante flujo de efectivo en circulación, las cuales evaden la regulación del estado.
2. *El comportamiento de los factores productivos.* En este criterio se clasifican a los trabajadores que buscan emplearse en una ocupación principal o secundaria pero que no constituye su única fuente de ingresos, y a los empresarios que buscan

recursos en sistemas financieros que escapan a la legislación del movimiento de capitales nacional e internacional.

3. *Comportamiento empresarial en busca de alcanzar sus objetivos.* En este criterio se incluyen todas aquellas actividades empresariales que no sólo buscan reducir los costos salariales y fiscales sino también aquellas acciones que buscan flexibilizar el proceso productivo y el ámbito de la circulación a las necesidades del mercado. Como por ejemplo, la contratación de trabajadores no declarados que conlleva dos finalidades: disminuir los costos salariales pero también la carga social.
4. *La legalidad de las actividades económicas.* En este cuarto criterio se incluye a las actividades delictivas tales como el narcotráfico, el contrabando y el lavado de dinero, entre otras.

En particular, los criterios que acabamos de resumir muestran desde nuestra perspectiva una cuestión fundamental: las actividades económicas allí realizadas corresponden a una lógica de comportamiento económico ya sea para crear y/o organizar la producción, para generar y/o complementar un ingreso, para desarrollar y/o impulsar un empleo, para abaratar y/o alterar la relación de costos de producción y los costos de transacciones¹, para flexibilizar y/o adaptar el proceso de producción y de trabajo, para financiar y/o movilizar capitales, y para producir y/o comerciar bienes y servicios violentando el marco normativo de las sociedades. Estas actividades adquieren una determinada forma e intensidad condicionada por la evolución del desarrollo económico de los países, pero también según el régimen de acumulación construido por las instituciones tanto formales como informales de las naciones.

En la evolución de los países hacia el proceso de desarrollo económico pueden identificarse cuatro etapas (Ikononicoff, 1986: 43-45):

1. Abarca la situación de los países europeos desde la revolución industrial al inicio del siglo XX. El proceso de acumulación está basado en la disponibilidad ilimitada

¹ Los costos de las transacciones son los costos de hacer funcionar al mercado: por ejemplo los costos de elaboración y seguimiento del cumplimiento del contrato.

de la mano de obra. Podemos decir que en efecto para impulsar el desarrollo económico es necesario contar con abundancia del factor trabajo, pero también contar con un capital institucional, físico y humano que promueva y desarrolle los nuevos métodos y técnicas de producción que impacten no sólo la forma de producción sino el proceso de trabajo, así que sí en efecto existía abundante mano de obra, como lo dice Ikononicoff, pero decimos nosotros que también los países europeos contaron con una importante dotación de instituciones, conocimiento, innovación y tecnología que lograron instaurar un régimen de acumulación productivo. Desde la perspectiva de Ikononicoff, la existencia de actividades económicas informales son una pieza esencial porque permiten dos funciones: 1) presionar sobre la remuneración salarial y 2) forma un subsistema en aquellas poblaciones que no cuentan con empleo.

2. Esta etapa pertenece al conjunto de los países industrializados después del primer período cuando alcanza la absorción de la mano de obra disponible por las actividades económicas de modo que el factor trabajo escasea. Además está caracterizada por una sindicalización creciente, cuyas acciones reivindicatorias incrementaron la participación salarial en el ingreso nacional, estableciendo con ello una conexión estructural entre el crecimiento de la productividad y el crecimiento del salario. Según Ikononicoff en este periodo no pueden considerarse que los tamaños de las actividades económicas informales sean importantes ni tampoco funcionales al régimen de acumulación de economías productivas.
3. La tercera etapa representa el inicio y desarrollo de la industrialización de los países del Tercer Mundo. La migración del campo a la ciudad termina viviendo en condiciones precarias y no se integran al sistema productivo. El ritmo de absorción de la mano de obra y el nivel de acumulación son ya condiciones previas del origen del sector industrial por el tipo de tecnología importada que han alcanzado un alto grado de industrialización. El excedente de mano de obra no es funcional sino más bien disfuncional, de hecho la categoría marginal (pobre/no estructurado) está relacionada con la disfuncionalidad. Es disfuncional en la medida en que la presión que ejercen está orientada directamente al sistema político y social en cuyo marco se efectúa la industrialización.

Así los estudios sobre los marginados identifican subsectores económicos formados por redes integradas de producción y comercialización relacionadas en ocasiones a las aldeas rurales y a la industria moderna.

Los marginados son los agentes de dichos subsistemas, alrededor de ellos se encuentra el subsistema llamado “sector informal” como un componente esencial del modelo de industrialización de la periferia. El cual constituye un factor de equilibrio e integración social en un proceso de desarrollo que no reproduce las mismas experiencias que las naciones industrializadas. Así que el sector informal es funcional al proceso de acumulación de los países del Tercer Mundo.

4. La cuarta etapa está caracterizada por la reaparición, o más bien por la importancia, de un subsector económico en los países industrializados durante el siglo XX. Su importancia no constituye un elemento que se derive de una crisis circunstancial, como decía Roubaud (1995: 55), sino que piensa Ikononicoff que responde a la racionalidad profunda de ese sistema en el momento en que la diferenciación del producto deja de ser el elemento dominante de la competencia oligopólica para ser sustituida por la minimización de costos. Nosotros pensamos más bien que responde más bien al peso que han ido ganando las actividades económicas informales propias de un régimen de acumulación de economías improductivas caracterizadas por marcos institucionales que propician un régimen patrimonialista y cada vez más rentista que productivo.

Incluso en la actualidad nosotros podríamos considerar la existencia de una quinta etapa:

5. Abarca los primeros 3 lustros del siglo XXI, donde de nueva cuenta los países industrializados son los actores principales de la creciente integración de los mercados financieros internacionales consecuencia de la tercera revolución industrial. En la que dicha integración financiera ha quedado manifiesta en la crisis financiera internacional de 2007 a causa de la quiebra de la banca informal (Krugman, 2008: 55).

En este sentido, el estudio de la economía informal desde el terreno de la evidencia empírica debe ser analizado a partir de la identificación de la variable que permite ser operativa la categoría analítica de la economía informal. Así podemos observar que existe una variable de carácter estructural, el desarrollo económico de los países, que permite operacionalizar de manera práctica la definición de informalidad con el objetivo de lograr una estimación de la dimensión del problema para luego identificar la población objetivo materia de política económica.

La variable desarrollo económico no sólo implica ser la variable operativa que nos permite analizar la forma en la que se ha estudiado el fenómeno de la informalidad desde la evidencia empírica, sino que también constituye desde el punto de vista de la nueva economía institucional la preocupación fundamental de la economía: comprender el proceso de desarrollo económico, es decir entender las fuerzas que generan y distribuyen, la producción, el ingreso y la riqueza de una sociedad (Feige, 1990: 989). En este sentido, la economía institucional se preocupa por entender la relación entre las reglas del juego que condicionan la actividad humana y el proceso de desarrollo económico. Actualmente se reconoce que las decisiones de política requieren del conocimiento empírico y complejo de las relaciones que vinculan el proceso de desarrollo económico con las instituciones, y que estas últimas condicionan la evolución y composición de las actividades formales e informales (Feige, 1990: 989).

La estructura institucional de las sociedades condicionan a los agentes económicos, no sólo porque proporcionan las reglas del intercambio económico sino porque, desde el enfoque institucionalista, por ejemplo las empresas, enfrentan costos de producción más costos de transacciones. Ambos costos están determinados fundamentalmente por la disponibilidad de insumos y la eficiencia con la cual los insumos son utilizados para producir e intercambiar. La disponibilidad de insumos y la eficiencia en su uso está afectada por el marco institucional que establece y garantiza derechos, proporciona privilegios y administra regulaciones y estructuras de sanciones que sirven para fomentar el cumplimiento de las reglas (Feige, 1990: 990).

Desde nuestra perspectiva sí los comportamientos de los agentes económicos de se conducen bajo el cumplimiento y la protección de las reglas del juego establecidas institucionalmente pueden considerarse integrantes de la economía formal. Pero sí sus comportamientos quebrantan las reglas establecidas y, por consiguiente, no gozan de derechos, protección y/o privilegios, los agentes son considerados integrantes de la economía informal. El cumplimiento de las reglas establecidas constituye la participación en la economía formal mientras que su incumplimiento y evasión así como la exclusión de los beneficios por no apearse a las mismas configuran la lógica de comportamiento de los integrantes de la economía informal.

Considerando los criterios de Ikononicoff, mencionados anteriormente, para identificar las actividades económicas informales, es decir que no cumplen de manera parcial o total con las reglas del juego, podemos proponer que la informalidad debe ser entendida como una actividad económica realizada por las empresas y por los trabajadores según una lógica de comportamiento en base a una racionalidad relacionada con su objetivo principal los lleva a trasgredir la estructura institucional que regula sus actividades y que es diferente según el grado de desarrollo de las economías. Por ejemplo, si la actividad económica a desarrollar es empresarial, y lícita, bajo una lógica comportamental que contrate trabajadores mediante alguna forma que incumple las leyes laborales buscando abaratar los costos de producción y de transacción, o con fines de flexibilizar su proceso de producción o de trabajo, puesto que los incentivos del marco institucional promueven este tipo de comportamientos, puesto que otra opción que tiene la empresa para alcanzar cualquiera de los dos objetivos es innovar en el proceso de producción o de trabajo de tal forma que alcance economías de escala o economías de especializados, desde nuestra perspectiva la forma de alcanzar los objetivos empresariales está condicionado tanto por la estructura de incentivos proporcionada por las reglas de juego como por el grado de desarrollo de las distintas economías, en las economías desarrolladas se premian las actividades de innovación más que las economías de rentas. Otro caso ilustrativo, puede ser cuando se trata de una actividad laboral, y lícita, bajo una forma de comportamiento que busque generar o complementar un ingreso mediante el incumplimiento de las leyes fiscales condicionado por la estructura de incentivos proporcionado por la normatividad fiscal, en la que según el

grado de desarrollo de las economías se premia el cumplimiento con el fisco, así existiendo una legitimidad entre el gobierno y los ciudadanos (en este caso los empleados) sobre la forma en la que se ejerce el gasto gubernamental.

A continuación analizaremos las distintas definiciones que distintos investigadores y/o organismos internacionales han otorgado al fenómeno de la informalidad tanto en los países desarrollados como en los países en vías de desarrollo, particularizando en el caso de México, no sin antes mostrar que no es un problema particular sino que existe y cada vez más sigue una tendencia creciente a nivel mundial (Ver cuadro 2 y 3), independientemente de la forma en que sea definido y estimado.

| CUADRO 2. LA ECONOMÍA INFORMAL EN PAÍSES DESARROLLADOS COMO PROPORCIÓN DEL PRODUCTO NACIONAL BRUTO. | | | | | | |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|---|
| PAÍS | 1960 | 1978 | 1995 | 1998 | 2000 | INCREMENTO DE LA ECONOMÍA INFORMAL 1960-2000 |
| Alemania | 2.0 | 8.6 | 13.2 | 15.0 | nd | 13.0 |
| Austria | 0.5 | 9.4 | 7.0 | 8.9 | 10** | 9.5 |
| Dinamarca | 4.5 | 9.4 | 17.5 | 18.4 | 20.0 | 15.5 |
| Estados Unidos | 3.5 | 8.3 | 9.5 | 9.0 | 9.0 | 5.5 |
| Noruega | 1.5 | 9.4 | 18.0 | 19.4* | 20.0 | 18.5 |
| Suecia | 2.0 | 13.2 | 16.0 | 18.0 | 20.0 | 18.0 |
| Suiza | 1.0 | 4.3 | 6.7 | 6.0 | 9.0 | 8.0 |

* La cifra se refiere a 1997 cuya fuente es Schneider y Enst, 2000, p. 104.
 ** La cifra se refiere al promedio entre 1999 y 2001 cuya fuente es Schneider y Enst, 2002, p. 5.
 FUENTE: Para 1960 y 1995: Schneider y Enst, 2000, p. 81. Para 1978 y 1998: Jeannot, Fernando, 2001, p.485.
 Para 2000: Schneider y Enst, 2002, p. 5.

| CUADRO 3. TAMAÑO DE LA ECONOMÍA INFORMAL EN LOS PAÍSES EN DESARROLLO | | |
|---|---|--|
| PAÍS | Economía Informal como porcentaje del Producto Nacional Bruto | Contribución (%) del Empleo Informal a la población ocupada en el sector no agrícola |
| | Promedio entre 1990-1993 | Promedio entre 1994-2000 |
| AFRICA | | |
| Egipto | 68-76 | 55 |
| Nigeria | 68-76 | nd |
| Marruecos | 39-45 | 45 |
| Túnez | 39-45 | 50 |
| AMÉRICA CENTRAL Y DEL SUR | | |
| PROMEDIO DE LOS SIGUIENTES PAÍSES | | |
| Guatemala | 40-60 | 56 |
| México | | 55 |
| Perú | | nd |
| Panamá | | nd |
| Brasil | 25-35 | 60 |
| Chile | | 36 |
| Colombia | | 38 |
| Costa Rica | | 44 |
| Paraguay | | nd |
| Venezuela | | 47 |
| ASIA | | |
| Tailandia | 70 | 51 |
| PROMEDIO DE LOS SIGUIENTES PAÍSES | | |
| Corea del Sur | 38-50 | nd |
| Filipinas | | 72 |
| Malasia | | nd |
| Sri. Lanka | | nd |
| Hong Kong | 13 | nd |
| Singapur | 13 | nd |
| FUENTE: Para el promedio entre 1990-1993: Schneider y Enst, 2000, p. 81. Los intervalos muestra los diferencias ocasionadas por los métodos utilizados para cuantificar la economía informal. Para el promedio entre 1994-2000: Ochoa, León Sara, Centro de Estudios Sociales y de la Opinión Pública, 2005, p. 24. | | |

1.1.1 CONCEPTUALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA INFORMAL (VERSUS ECONOMÍA SUBTERRÁNEA) EN LOS PAÍSES DESARROLLADOS

En los países desarrollados el término utilizado para englobar al conjunto de actividades económicas que transgreden el marco institucional, ya sea manera parcial o completa, tanto porque existan debilidades institucionales (funcionamiento del Estado), o por estrategia de las grandes empresas para disminuir los costos de producción y/o los costos de las transacciones, es la economía subterránea. El origen del concepto de la economía subterránea puede identificarse a finales de los años setenta, caracterizado por dos cuestiones: 1) fue un fenómeno que permaneció oculto durante la etapa del gran crecimiento de las economías desarrolladas y 2) fue el centro de interés, por parte de los

economistas de dichas economías, como una explicación a un problema de mayor dimensión y duración (Roubaud, 1995: 55).

Sin embargo, nosotros creemos que en realidad el término de la economía subterránea tiene que ver más con las etapas de proceso de desarrollo de las naciones desarrolladas señaladas más arriba. El proceso de desarrollo económico de las naciones desarrolladas a partir de 1945 reconfiguró a los actores principales poniendo en la escena mundial principalmente a: los Estados Unidos, las bases de lo que ahora es la Unión Europea (en aquel entonces la Comunidad Económica Europea), la creación del GATT, los acuerdos del Bretton Woods, y el Fondo Monetario Internacional. Sí en un primer momento del desarrollo económico (de la primera revolución industrial a inicios del siglo XX) el modelo se caracterizó por una oferta ilimitada de trabajo y por consiguiente el régimen de acumulación se basó en la disponibilidad ilimitada de mano de obra, acompañado de un subsistema económico como pieza fundamental no sólo para ejercer influencia sobre las remuneraciones salariales de las personas empleadas sino también como fuente de empleo para una población creciente con necesidades de emplearse, paso a ser en la cuarta etapa (durante el siglo XX) una parte del sistema económico que formaba parte de la estrategia de reproducción de los grandes capitales basada en la minimización de los costos de producción (Kononoff, 1986: 43-45).

1.1.1.1 La economía informal versus economía subterránea: como una reacción de los agentes económicos ante el marco institucional establecido por estado

El Fondo Monetario Internacional (FMI), como principal vigilante de las normas establecidas por las economías desarrolladas, ha sido la principal organización que ha desarrollado esfuerzos de investigación junto con el Banco Mundial, a través de sus investigadores, sobre el fenómeno de la informalidad utilizando el término “economía subterránea”. En los trabajos, que a continuación analizaremos, podemos identificar que la economía subterránea está relacionada más con la producción que con el empleo, aunque este último sí es analizado pero con menor énfasis, por lo que pone en tela de juicio el papel

del Estado dentro de la economía y cómo los agentes económicos responden al marco institucional establecido por autoridades estatales.

Schneider y Enste, investigadores del FMI, en su investigación “Shadow Economies: Size, Causes, and Consequences” señalan que la economía subterránea es más bien un concepto bruto, es decir, comprende el conjunto de actividades legales e ilegales, cuyo registro escapa de las regulaciones fiscales y laborales. Estos autores señalan que una definición generalmente utilizada, por varios investigadores² de países desarrollados, sobre la economía subterránea es considerarla como *el conjunto de actividades económicas legales o ilegales que deberían participar en el cálculo oficial del producto nacional bruto pero que actualmente no están registradas* (Schneider y Enste, 2000, p. 78³).

Schneider y Enste (2002: 2) proporcionan una clasificación sobre la economía subterránea en la que se identifican claramente dos criterios fundamentales: la legalidad de las actividades y el carácter monetario de las transacciones; asimismo para las actividades lícitas agregan un subcriterio que tiene que ver con la definición de evasión y elusión fiscal (ver tabla 2).

² Feige, L. Edgar (1989,1994), Schneider (1994), Frey y Pommerehne, Werner (1984), Herald Lubell(1991). Citados por Schneider y Enste, 2000, p. 78.

³ De aquí en adelante los párrafos que tengan letra de diferente tamaño y/o con letra cursiva es para indicar que son citas textuales de los autores citados.

| TABLA 2. ECONOMÍA SUBTERRANEA | | | | |
|---|--|---------------------------------------|---|---|
| Tipo de actividades | Transacciones monetarias | | Transacciones no monetarias | |
| Actividades ilícitas | Comercio en bienes robados; producción y comercialización de drogas; prostitución; juegos de azar; contrabando; estafa. | | Trueque de drogas, bienes o contrabando; cultivo de drogas para uso personal; robo para uso personal. | |
| | Evasión de impuestos | Elusión de impuestos | Evasión de impuestos | Elusión de impuestos |
| Actividades lícitas | Ingresos no declarados procedentes de trabajos por cuenta propia. Sueldos, salarios y activos procedentes de trabajo no declarado relacionado con bienes y servicios lícitos. | Descuentos a empleados, prestaciones. | Trueque de bienes y servicios lícitos. | Trabajos “hechos en casa” y ayuda de los vecinos. |
| Fuente: Schneider y Enste (2000, p. 79). | | | | |

En consecuencia podemos entender que la definición operativa de la economía subterránea está basada principalmente en términos de las actividades de producción y distribución de bienes y servicios a partir de la identificación de las actividades como lícitas o ilícitas, pero que dentro de las primeras son aquellas que escapan tanto a su registro fiscal, económico-administrativo y estadístico, en donde ellos en última instancia pueden escapar a los circuitos financieros formales de las economías. Desde nuestro punto de vista, esta definición pretende dar cuenta cómo los agentes económicos responden al marco institucional establecido por el establecido por el Estado poniendo en juicio, no propiamente las instituciones, sino la dimensión del Estado en cuanto a su funcionamiento y su poder de control sobre el comportamiento de los agentes económicos.

Schneider y Enste (2000: 77-78), señalan que una de las causas principales del crecimiento de la economía subterránea es el hecho de que ésta puede considerarse como una *reacción* de los agentes económicos al percibir una excesiva carga del Estado, ya sea en términos del pago de impuestos y/o en términos de las contribuciones de seguridad social junto con una ineficiencia en el proceso de evolución y adaptación de las instituciones al desarrollo económico.

Esta interpretación está basada en la noción de salida de Albert O. Hirschman, (1970) y que el Banco Mundial en 2007 en su informe titulado “*Informality: Exit and Exclusion*” ha

retomado para encontrar una explicación alternativa al fenómeno de la economía informal señalando que un número importante de empresas, organizaciones, trabajadores y familias deciden un nivel óptimo de vinculación con las regulaciones establecidas por el Estado, en función de un análisis de los beneficios netos de incorporarse a la formalidad y de la capacidad y esfuerzo del Estado para lograr el cumplimiento de sus normas. Desde esta perspectiva, la informalidad es resultado de una elección masiva de estar fuera de las instituciones formales por parte de las firmas e individuos, por lo que constituye una reacción crítica al Estado, en cuanto a su capacidad de aplicación de la ley, regulaciones y servicios proporcionados (Perry, E. Guillermo; Maloney F. William; Fajzylber Pablo, et al; 2007: 23).

En consecuencia, el fenómeno de la informalidad en los países desarrollados no se relaciona directamente con un adjetivo negativo o con una situación de marginación, pobreza o exclusión sino que más bien responde a una decisión voluntaria de los agentes económicos determinada sí por una análisis costo beneficio pero también condicionada por una percepción de éstos sobre la capacidad del Estado no sólo para hacer cumplir la ley sino para crear normas que se adapten al proceso de evolución del desarrollo económico. Si bien es cierto que la decisión voluntaria de mantenerse en algún grado de informalidad implica por definición que están excluidos de ciertos beneficios sí cumplieran con la norma a la que han decidido incumplir los agentes económicos, esta exclusión no depende de que sí la empresa es pequeña o grande, o sí el mercado de trabajo está segmentado, o sí la economía es dual o sí el costo de cumplir las leyes es alto; sino que la exclusión ha sido por que la decisión ha sido escapar del marco institucional, por ejemplo porque las empresas perciben que las regulaciones e instituciones fiscales no se adaptan de manera eficiente a sus necesidades de operación, por lo que interpretando a Hirschman, las empresas deciden salir (escapar) de las normas fiscales. Otro ejemplo de esta acción de escape es el hecho de que las grandes empresas o profesionistas calificados deciden subdeclarar sus ingresos o subreportar sus operaciones puesto que obtienen mayores ganancias netas al evadir el cumplimiento de la ley.

Desde nuestra perspectiva, esta forma de definir el fenómeno de la informalidad pone en la discusión el papel del Estado en la economía, en particular en la economía informal, no sólo como lo interpreta la visión ortodoxa de la teoría económica sino también desde una visión más heterodoxa. La visión ortodoxa del Estado le proporciona una determinada legitimidad para actuar como un agente económico encargado de: remediar las fallas de coordinación en la provisión de bienes públicos (carreteras, seguridad, defensa) y en la prevención de males sociales (contaminación); enmendar las fallas en el mercado por medio de tribunales de justicia, derechos de propiedad, mecanismos de reducción de riesgo y un conjunto de reglas; preocuparse por las asimetrías en el poder y sobre las cuestiones de distribución y redistribución del ingreso. Para ello requiere monitorear y un poder coercitivo para que los ciudadanos cumplan sus mandatos. Esta visión del Estado ha conducido a percibir a la economía informal como un problema de incumplimiento con las normas legales (Perry, E. Guillermo; Maloney F. William; Fajzylber Pablo, et al; 2007: 23). Entonces podemos interpretar desde la visión ortodoxa que la informalidad se relaciona con un Estado débil puesto que no tienen la capacidad para hacer cumplir la ley o para definir instituciones que disminuyan los costos económicos de la formalidad o que aumenten los beneficios de incorporarse a la formalidad para que en el balance de los agentes económicos el resultado sea positivo a la formalización de las actividades. Sin embargo, desde una perspectiva más heterodoxa, siguiendo nuestro enfoque institucional, lo que está en juego es concebir al Estado como un agente económico que debe dotarse de una capacidad de negociación, y que por tanto resalta más su dimensión política, por lo que desde nuestra perspectiva el Estado cuenta con la misma capacidad de incentivar a la informalidad como de contrarrestarla destacando su capacidad política entendida como la capacidad para arreglar el conflicto de intereses haciendo que los agentes económicos permanezcan dentro del marco normativo existente y su estructura de incentivos que proporciona. Lo anterior, creemos nosotros que debe ser la conceptualización de un Estado fuerte independientemente de que se trate de una economía desarrollada o no.

En este sentido, la estructura de incentivos proporcionada por el marco institucional promueve ciertos mecanismos de evasión que están implícitos en las conductas de los

agentes económicos que realizan las actividades informales. Por ejemplo, podríamos decir que la informalidad implica un comportamiento oportunista porque puede expresarse como una forma de evasión de impuestos provocando el incumplimiento en las normas fiscales; también podríamos decir que implica una forma de competencia injusta cuando las actividades informales son ilícitas; además las actividades informales pueden responder también a una lógica de comportamiento empresarial que busca abaratar los costos de las transacciones para maximizar sus beneficios evadiendo los altos costos de la formalidad; pero también la informalidad revela comportamientos deliberados de los grupos políticos, empresariales y de las asociaciones de trabajadores que definen acuerdos político-económicos que les permitan obtener rentas económicas para sus grupos de intereses exclusivos.

1.1.1.2 La economía informal versus economía subterránea: como una variedad de economías informales que buscan minimizar los costos de las transacciones.

El trabajo de Edgar Feige titulado “Defining and estimating underground and informal economies: the new institutional economics approach”, puede considerarse desde nuestra perspectiva como una segunda forma de abordar la definición de la economía informal en los países desarrollados que tiene dos particularidades muy importantes: la primera es que resalta la idea de que no existe un solo tipo de informalidad sino que existen varios tipos de informalidad y la segunda es que expone un fundamento teórico a su definición operativa lo que constituye un aporte trascendental al estudio de la informalidad.

Así Feige señala que en una nación existe un conjunto diverso de instituciones que constituyen diferentes reglas que cubren un amplio espectro de comportamientos económico, y que por consiguiente podemos entender a la economía informal simplemente como el incumplimiento de este conjunto de reglas definidas legalmente, por lo que se pueden identificar también una variedad de economías o sectores informales. Las características de cada economía informal están determinadas por el conjunto particular de reglas institucionales que los integrantes transgreden ya sea por su incumplimiento, evasión o elusión. Por consiguiente podemos decir que existen varios tipos de economías

informales, ya sea en países con una planificación más centralizada o más de mercado, o tanto en naciones desarrolladas como en vías de desarrollo (Feige, 1990: 990-991).

En este sentido Feige, propone una clasificación de las actividades informales siguiendo la corriente teórica institucionalista (Feige, 1990: 991-993): 1) la economía ilegal; 2) la economía no reportada; 3) la economía no registrada; y 4) la economía informal.

1. **La economía ilegal** está integrada por aquellas actividades económicas de producción y distribución de bienes y servicios que están prohibidas por el marco legal que define el alcance de las formas legítimas de los negocios. Desde la perspectiva del desarrollo económico, las actividades ilegales más importantes son la producción de sustancias prohibidas (tráfico de drogas) y el mercado negro de intercambio de divisas. La producción ilegal de drogas proporciona una fuente lucrativa de ingreso que compite directamente con la producción de otros cultivos comerciales. Su consecuencia principal es que quebranta la estabilidad y responsabilidad de las instituciones económicas, legales y políticas que de otro modo podrían servir para facilitar el proceso de desarrollo. La existencia de un mercado negro de intercambio de divisas afecta el proceso de desarrollo porque reduce los costos de las transacciones de obtener divisas extranjeras y proporcionan una protección contra las fluctuaciones en el valor de la moneda local.
2. **La economía no reportada** está constituida de aquellas actividades económicas que eluden o evaden las reglas fiscales establecidas institucionalmente. Desde una esfera macroeconómica las actividades económicas no reportadas afectan el tamaño del déficit presupuestal, la deuda pública y las políticas de reforma fiscal; mientras que a nivel microeconómico, los participantes de la economía no reportada enfrentan costos de producción y de transacción diferentes que aquellos participantes en la economía reportada.

3. **La economía no registrada** es aquella que está compuesta de actividades económicas que eluden las reglas institucionales que definen los requisitos de reporte a las agencias estadísticas gubernamentales. Cualquier esfuerzo que evalúe los efectos programáticos de los cambios de política diseñados para implementar el proceso de desarrollo global debe tener cuidado en la estimaciones inter temporales del nivel actual de la actividad económica global. Un componente importante de las actividades económicas no registradas en los países en desarrollo es la producción que tiene lugar dentro de los hogares. Aunque la teoría del ingreso y el producto nacional sugiere que la producción de hogares debería ser incorporada en las cuentas nacionales, este sector es típicamente omitido debido a la dificultad de su medición. En los países desarrollados ha llegado a estimarse entre el 25% y 50% del GNP). En las naciones en vías desarrollo, es probable que los cambios entre el sector de producción de los hogares y el registrado tengan efectos sustanciales sobre los efectos sustanciales sobre las tasas de crecimiento registradas. Una economía no registrada de tamaño considerable puede sesgar sistemáticamente las estimaciones de los principales indicadores económicos como las tasas de desempleo, tasas de ahorro, productividad y niveles de precios. Lo anterior puede provocar problemas de información en los mercados y en la economía afectando no sólo la percepción sobre la actividad económica, sino también afectaría el comportamiento de los agentes económicos tanto en la toma de decisiones individuales como en las decisiones de política económica.

4. **La economía informal** comprende todas aquellas actividades económicas que eluden los costos y están excluidas de los beneficios y derechos establecidos en las leyes y reglas administrativas que protegen los derechos de propiedad, licencias comerciales, contratos laborales, agravios, créditos financieros y sistemas de seguridad social. La importancia de las actividades informales derivan del hecho de que su existencia está íntimamente relacionada con los acuerdos institucionales establecidos por el Estado y que por consiguiente también implican una lógica de comportamiento de los distintos agentes económicos a dicho marco institucional. Los resultados positivos o negativos de la existencia de la economía informal

pueden en principio ser reforzados o debilitados por acciones de política que modifiquen el marco institucional.

Esta definición y clasificación de la economía informal versus economía subterránea de Feige, como él mismo señala, tiene la virtud de aplicarse tanto para las economías desarrolladas como para las economías en desarrollo aunque él solamente ha desarrollado esfuerzos de investigación para los países desarrollados. Para efectos de nuestra investigación es importante destacar que la forma de entender a la informalidad debe ser multidimensional puesto que cualquier actor económico al realizar transacciones está sujeto a una diversidad de marcos normativos que le condicionan y que debe cumplir, y que cuando incumple alguna regulación se le clasifica en una determinada situación de informalidad. La razón de dicho comportamiento tienen que ver desde la perspectiva de Feige con los costos de las transacciones diferentes que enfrentan la economía formal en comparación a las economías informales. Por lo tanto, la informalidad puede entenderse como una actividad de nueva cuenta deliberada tanto por las empresas como por los trabajadores que busca minimizar los costos de las transacciones.

Abarcar el fenómeno de la informalidad desde el punto de vista ilegal, como lo propone Feige, es importante porque resalta los comportamientos oportunista que existen en varias esferas de la economía que no se relacionan directamente con un fenómeno de pobreza o de marginación, ni mucho menos de bajos ingresos, como lo es el desarrollo de los mercados negros de divisas en los que participan grandes grupos financieros buscando obtener grandes rentas económicas a través de comportamientos especulativos contras las distintas monedas nacionales. Lo anterior, pone en juego debilidades institucionales en la supervisión y regulación financiera.

Por otra parte, entender a la informalidad en su dimensión económico-administrativa y fiscal, muestra cierta convergencia en cuanto a la discusión ya comentada más arriba, en cuanto a los comportamientos de los agentes económicos y el papel que desempeña el Estado dentro de la economía tanto en su función como agente regulador (definición de los derechos de propiedad) como en su función de agente proveedor de bienes públicos:

justicia, confianza, legitimidad, infraestructura de comunicaciones y transportes). Pero como ya apuntábamos anteriormente debe considerarse no sólo su capacidad para hacer cumplir las regulaciones sino también para su capacidad para establecer una negociación con distintos actores económicos y políticos para diseñar un marco institucional que promueva su autocumplimiento en base al desarrollo y expansión de los mercados y de la economía con grupos de intereses inclusivos, no en base a comportamientos rentistas en base a grupos de intereses exclusivos.

1.1.1.3 La economía informal: como una estrategia para generar ingresos y/o beneficios como parte de una economía integrada al desarrollo del capitalismo.

En la literatura revisada se encuentra una tercera interpretación de la economía informal en la autoría de Alejandro Portes en su publicación titulada *“En torno a la informalidad. Ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada”* en la que define a la informalidad como aquel *conjunto de actividades generadoras de ingresos o beneficios que no están reguladas por el Estado en un medio social en que se reglamentan las actividades similares* (Portes, 1995: 34). Considerando los objetivos de cada una de las actividades informales, Portes sugiere una clasificación útil de éstas:

1. Economías informales de sobrevivencia. Están dirigidas a la sobrevivencia del individuo o del hogar, por medio de la subsistencia directa o de la simple venta de bienes y servicios en el mercado;
2. Economías informales de explotación dependiente. La prioridad es aumentar la flexibilidad gerencial y reducir los costos laborales de las empresas del sector formal a través del empleo no registrado y de la subcontratación de empresarios formales;
3. Economías informales de desarrollo, en las que el fin es la acumulación de capital utilizando a las microempresas, por medio de la movilización de sus relaciones solidarias, de una mayor flexibilidad y de abaratar costos (Portes, 1995: 186; Portes y Haller, 2004: 12-13).

La clasificación propuesta por Portes sigue un criterio funcional puesto que destaca a las actividades económicas informales como parte integral del desarrollo del capitalismo (tanto en sus inicios como en su evolución), así la informalidad no representa necesariamente un residuo económico derivado de la estructura económica, sino que la informalidad está relacionada con una estrategia deliberada, que a diferencia de la interpretación de Scheneider y Enst o de Feige, no es propiamente una forma de reacción ante el tipo de instituciones establecidas por el Estado, sino que busca adaptarse a la etapa del desarrollo del capitalismo; así podemos encontrar empresas individuales u hogares que producen bajo algún esquema de contratación para la economía de mercado o para las empresas grandes, por lo que no son actividades desintegradas a la economía moderna que les permite operar y obtener un ingreso, o son actividades que buscan dotar de flexibilizar el proceso de trabajo como el proceso de producción, y por supuesto que incluye las actividades de las empresas más grandes para ver en la informalidad a través de la subcontratación laborar una forma de flexibilizar y abaratar los costos de producción que les permita obtener mayores beneficios.

Esta definición y clasificación de la economía informal se diferencia de las dos anteriores en que no hay un criterio legal o ilegal de las actividades sino que se reducen a aquellas actividades que se realizan fuera del ámbito de la regulación del Estado, por lo que señala Portes, en otras palabras las actividades informales no están registradas y/o tampoco son declaradas; por lo que es importante diferenciar la informalidad de la ilegalidad, según Portes, porque lo importante es la forma en la que se produce el producto final y la forma en la que se distribuye el producto y no la característica final del bien. Así las actividades ilegales se pueden asociar más a actividades delictivas porque tanto la forma de producción como la forma de producir la mercancía es ilícita y por tanto esto depende y cambia de las realidades nacionales y/o de las estructuras institucionales de las economías. No obstante, el mismo Portes, a pesar de no incorporar una clasificación explícita de las actividades ilegales dentro de su tipología propuesta, sí explica que cuando uno identifica claramente las actividades formales, las informales y las ilegales puede identificar relaciones complementarias entre ellas que son muy importantes tener en consideración, por ejemplo: las actividades delictivas pueden proporcionar mediante la corrupción de funcionarios

públicos pueden implicar una fuente de ingresos importantes para el sector formal, y luego este último puede proporcionar a las primeras a través de algunas interferencias para que puedan ser detectadas sus actividades o le puede suministrar algún bien que posee bajo su control; para el caso de las actividades delictivas y su relación con las informales se puede ilustrar su relación cuando las primeras dotan de capital al sector informal o cuando ellas mismas constituyen una demanda de bienes o nuevas oportunidades de ingreso, mientras que las segundas pueden proporcionar mayor flexibilidad de mano de obra o bienes más baratos (Portes y Haller, 2004: 12).

Las categorías de informalidad propuestas por Portes no son mutuamente excluyentes, puede existir en una misma nación independientemente de las intenciones de los individuos; por ejemplo: el trabajo que constituye la forma de sobrevivir de un trabajador informal puede ser apropiado por la empresa formal que lo emplea para alcanzar mayor flexibilidad, o los subcontratistas informales relacionados subordinadamente con las empresas más grandes pueden acumular capital y relaciones solidarias que les permita establecer un determinada senda de autodesarrollo. Por lo tanto, la diferencia entre los tipos de economías informales está en la complejidad de los niveles de organización social más que en la motivación de los actores (Portes y Haller, 2004: 13).

Portes señala que el caso de Estados Unidos y la economía italiana muestran algunas características de la informalidad en economías desarrolladas. Para el caso de Estados Unidos encuentra evidencia que a finales del siglo XIX se desarrolla: a) un incremento de formas atrasadas de capitalismo, b) una creciente expansión de las pequeñas empresas informales que producen bienes y servicios directamente bajo contrato para el mercado o las empresas más grandes, c) la reaparición de los *sweatshops* (talleres de producción clandestina) fabriles, en donde la mano de obra es utilizada intensivamente (Portes, 1995, p. 44). En el caso de la economía italiana el distrito industrial de la región central de Emilia-Romagna está integrado por pequeñas empresas, muy dinámicas, cuyos inicios se relacionan con la informalidad pero que a pesar de que actualmente son empresas formales siguen utilizando insumos producidos informalmente y contratando trabajadores al margen de la ley; también pueden identificarse relaciones de complementariedad entre actividades

formales e informales de la industria textil, metalúrgica, entre otras, que les provee de una pronta respuesta a las necesidades de mercado (Portes y Haller, 2004: 16-17).

Así pues lo que podemos observar en estas tres definiciones de la informalidad es que existe cierta homogeneidad en considerar que las actividades económicas informales responden en cierta medida de forma deliberada ya sea como reacción o como estrategia ya sea para responder a las debilidades de la capacidad del Estado para hacer cumplir las leyes, y/o de su capacidad para diseñar instituciones que garanticen su autocumplimiento, o incluso de la respuesta de los actores económicos para disminuir los costos de las transacciones o de producción. Pero también existe una importante tendencia a considerar dentro de la informalidad tanto las actividades legales como las ilegales.

1.1.2 Conceptualización de la economía informal en los países en vías de desarrollo

Desde la década de 1970 han aparecido un sin fin de definiciones sobre la economía informal en los países en desarrollo provocando que no haya un consenso entre los investigadores de la región para generalizar un concepto, en consecuencia existen varias interpretaciones de las causas que la generan; ocasionando que haya tantos conceptos como causas del problema, dando lugar, incluso, a un cuestionamiento sobre la existencia del concepto sector o economía informal. A partir de este momento utilizaremos indistintamente los términos sector o economía informal, puestos que el denominarlos en cualquiera de las dos formas no implica que hagamos referencia a un sector excluido sino más a un conjunto de actividades, empresas, personas, etc que muestran una característica en común para agruparlos dentro de un grupo determinado en este caso sector o economía. Por tanto, en este apartado realizamos un análisis de las definiciones planteadas en la literatura de las naciones en vías de desarrollo (Ver tabla 3).

| TABLA 3. DEFINICIONES DE LA ECONOMÍA INFORMAL EN LOS PAÍSES EN DESARROLLO | | | | |
|---|--|--|--|--|
| | CONCEPTO | RELACIÓN TEÓRICA | TÉCNICA DE MEDICIÓN | ADJETIVO CALIFICATIVO |
| ENFOQUE: Una nueva forma de llamar a los pobres. AUTORES | | | | |
| Desal (citado por Cortés, 1991) | Un estrato socioeconómico de la Población | Dos corrientes dualistas clásicas: la teoría de la marginalidad desalilana y la teoría dependtista con raíces marxista. | Identificación de características socioeconómicas a través de las encuestas de hogares | Grupos Marginados |
| La Organización Internacional del Trabajo(OIT), informe sobre Kenya, 1972; y K. Hart, 1973. El Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC). | Un segmento de la población económicamente activa y /o un conjunto de unidades económicas, individuos y empresas. | Modelo de Lewis. Teoría clásica. | Enfoque del mercado laboral y de la microempresa | Pobreza. Contracíclica. No productivas. |
| ENFOQUE: Un problema Institucional AUTORES | | | | |
| Benton, L. y Portes, A., 1987. Portes, A., 1995. | Una estrategia para reducir costos laborales y aumentar la flexibilidad administrativa. | Corriente Neomarxista | Exclusión de cobertura de Seguro Social | Proclíclica. Productiva y no Productiva. |
| De Soto, 1991. | Resultado de una legislación inadecuada y una burocracia excesiva | Corriente Neoclásica. | Encuestas Especiales a los actores económicos informales. Clandestinidad y persecución por parte de las agencias del Estado. | Actividades bastante creativas y productivas. Elogia la actividad informal en vez de criticarla. |
| Maloney y Levenson, 1998; Maloney, 2000; Roubaud, 1995. | Resultado de un análisis costo / beneficio | Corriente Institucional | Enfoque del mercado laboral, y de la microempresa. | Actividades Productivas y no, pero dañinas para una economía |
| Edna Jaime, Pilar Campos y Nydia Iglesias, 2002. | Una expresión de la disfuncionalidad de la estructura institucional. Una manifestación de la escasa o nula capacidad del gobierno para generar reglas que faciliten el intercambio económico | Aunque es una visión desde la práctica gubernamental, se relaciona, en nuestra opinión con la escuela institucionalista. | Evasión fiscal, a la normas laborales y a los registros estadísticos. | Actividades Productivas y no, pero dañinas para una economía |
| Jeannot, 2001 | Una forma de comportamiento que se origina por el oportunismo en los contratos, como expresión de un regimen de acumulación propio de una economía de rentas. | Teoría Institucional. | Evasión fiscal, a la normas laborales y a los registros estadísticos. | Actividades Productivas y no, pero dañinas para una economía. Informalidad de los pobres y de los ricos. |
| FUENTE: Elaboración propia. | | | | |

La tabla 3 muestra que la definición de la informalidad en los países en vías desarrollada está asociada al menos en dos enfoques, que podrían ser en algunas economías definiciones más que alternativas complementarias, y que el adjetivo calificativos en la mayoría de los casos se asocia con aspectos negativos, provocando que de antemano se presupongan cuáles serán las consecuencias de concebirla de una determinada forma. Así tenemos dos enfoques: 1) una nueva forma de llamar a la pobreza y a la marginación, definiendo al sector informal como un sector excluido y/o marginado del resto de la economía cuya connotación implica actividades informales que provocan efectos negativos al desarrollo de las economías: baja productividad, bajos salarios, peores condiciones laborales, etc; 2) una segunda definición está asociada con una falla institucional que implica adjetivos negativos pero también positivos, así por ejemplo se piensa que la informalidad se debe a que al

tamaño físico del Estados y/o a la calidad de las instituciones para desarrollar los intercambios económicos.

Francois Roubaud en su libro titulado “La economía informal en México” realiza un desarrollo conceptual acerca del sector informal. Este autor retoma la idea de M. Guerguil al establecer como punto de partida las actividades no registradas y no delictivas. Diferenciando así dos enfoques: 1) el sector informal como medio de producción, basado en una lógica económica, y 2) el sector informal como sector extralegal, centrado en el binomio legalidad e ilegalidad, en donde las regulaciones del estado marcan la línea divisoria. Aunque dentro del segundo enfoque Roubaud agrega una subdivisión, la extralegalidad como una estrategia de reconversión del capital y como una estrategia de supervivencia ante las trabas burocráticas (Roubaud, 1995. p 64-76). Con esta incorporación Roubaud parece tomar en cuenta también un criterio económico en el segundo enfoque, sin embargo, al definir al sector informal como un sector no registrado pero lícito, está siguiendo un concepto más jurídico que económico.

Sin embargo, desde nuestro punto de vista creemos que, en efecto, existen dos perspectivas que siguen una racionalidad distinta, pero la diferencia no radica en que sea económica o no, sino más bien, consiste en que la primera visión no reconoce el papel que desempeñan los factores institucionales formales dentro de una determinada economía y que termina por dar simplemente nombres diferentes a la pobreza, marginación, subempleo, exceso de la oferta laboral, etc, y en consecuencia sus políticas sugieren el combate al fenómeno a través de la creación de mayor empleo. Mientras que la segunda perspectiva, admite la existencia de dichos factores como trascendentales para analizar hacia qué tipo de economía (formal o informal) se encamina un determinado país, motivada ya sea por el carácter excesivo de normas o reglas que rigen el intercambio económico o por lo costoso de estas en términos monetarios y de tiempo para apegarse a ellas. Precisamente en esta segunda perspectiva pretende enmarcarse nuestra definición, pero no tanto haciendo hincapié en lo costoso o excesivo de las regulaciones sino más bien subrayando la importancia de la estructura de incentivos proporcionada por las instituciones formales como determinante de un

comportamiento oportunista por parte de los agentes económicos para transgredirlas. Por tanto, no se cree que exista una visión carente de una racionalidad económica, sino más bien que todas ellas enmarcadas dentro de sus respectivos marcos teóricos económicos pueden destacar o dejar a un lado elementos importantes sin alejarse de una explicación económica.

1.1.2.1 La economía informal como una nueva forma de denominar a la pobreza

Dentro de este enfoque, siguiendo la fuente que se detalla en seguida, podemos agrupar en tres los significados de las definiciones del sector informal:

1. Un estrato socioeconómico de la población total.
2. Un segmento de la población económicamente activa.
3. Un conjunto de unidades económicas, individuos y empresas (Raczynsky citada por Portes, 1995: 27-28)

El sector informal definido como un estrato social hace referencia a aquellos grupos más empobrecidos de la sociedad en términos de la accesibilidad y calidad del empleo, los beneficios y el consumo. De tal forma, este concepto constituye únicamente una nueva forma de llamar a los pobres (Raczynsky op cit). La anterior definición tiene sus orígenes en dos corrientes dualistas: 1) la primera, considera la existencia de un sector tradicional y un sector moderno, el tradicional compuesto por aquellos individuos que son marginados del proceso de modernización (teoría de la marginalidad desaihana); y 2) la segunda, establece que en el proceso de las economías capitalistas dependientes algunas actividades que, en su momento, fueron base para la acumulación capitalista se transforman en marginales, éstas utilizan una población excedente relativa que normalmente la teoría dependentista, con raíces marxistas, llama ejército industrial de reserva (Cortés, 1991: 18).

Por otra parte, el segundo y tercer significado de la economía informal como parte de un mercado laboral segmentado o un modo de producción tienen sus inicios, como lo señalan la mayoría de los investigadores en la materia, tanto en el informe de la Organización

Internacional del Trabajo (OIT) sobre Kenya, como en los estudios de K. Hart en 1973. En el informe de Kenya se define a las actividades informales como aquella forma de producir, caracterizada por: a) fácil acceso; b) mercados competitivos pero no regulados; c) estrecha relación con los recursos locales; d) propiedad familiar de las empresas; e) operaciones en pequeña escala; f) uso intensivo de la fuerza de trabajo y tecnología adaptada, g) bajos niveles de educación de los trabajadores (Charmes, 1991: 38; Jusidman, 1992: 5; Salas y Rendón, 2000: 26). Mientras que Hart clasificó como informales a aquella parte de la población económicamente activa que se encuentra autoempleada, resultado de un modelo segmentado del mercado laboral en donde se encuentran oportunidades de emplearse en un trabajo asalariado (formal) y en un trabajo por cuenta propia (informal) (Hart, 1973: 38).

A partir de estas definiciones surge una primera caracterización del sector informal:

- La definición de sector informal es de carácter descriptivo. Las actividades informales están muy relacionadas con el modelo clásico de exceso de oferta laboral de Lewis (1954).
- El sector informal puede agrupar tanto empresas como individuos. Las primeras caracterizadas por la facilidad de entrada determinada por bajos capitales y pocos requisitos de capacitación. Y los segundos con la peculiaridad de tener bajos niveles de educación, ingresos significativamente menores en comparación a los del sector formal, escasos niveles de productividad, y nulas oportunidades de crecimiento.
- El sector informal incluye los servicios y el comercio en pequeña escala.

El origen de la concepción de la economía informal como un sector atrasado y con un modo de producción no capitalista, que después va ser retomada de manera explícita e implícitamente por algunos autores (Harris y Todaro, 1970; Mazumdar, 1983; Tokman, 1987; Ranis y Stewart, 1999; Jusidman, 1992) y organismos internacionales (La Organización Internacional del Trabajo, OIT); y el Programa Regional de Empleo de América Latina y el Caribe (PREALC). Sin embargo, los planteamientos de la OIT y del PREALC se han modificado un poco al definir al sector informal dentro de una economía heterogénea pero como parte de un mercado de trabajo segmentado. Esto es totalmente

diferente de un dualismo – al estilo de Lewis – en el que existen dos sectores cuya única relación es que el sector moderno o formal busca sus trabajadores en el sector tradicional o informal de la economía (Cortés, 1991: 29).

Así para el PREALC, el sector informal es un modo de producción determinada por el escaso capital y por su tecnología atrasada e intensiva en trabajo con la que cuentan las empresas, y su desarticulación de los circuitos financieros formales. Causado básicamente por el constante crecimiento de la población en edad de trabajar, el creciente flujo migratorio en busca del diferencia de ingresos entre ambos sectores, heterogeneidad estructural y la incapacidad de generar empleos por parte del sector moderno, todas ellas características de las economías latinoamericanas y de los demás países en desarrollo (Cortés, 1991:19; Tokman, 1988: 206).

Al definir a la informalidad como un modo de producción y/o como parte de un mercado laboral segmentado parecen rebasar la conceptualización de un estrato socioeconómico totalmente desprotegido, pero no es así porque al llevarlas al terreno de las investigaciones empíricas, sobre todo la OIT y el PREALC, se reducen a cuantificar el problema en términos de la población económicamente activa que absorbe, del número de ocupaciones que crea o de ambos. Por ejemplo, en el caso del empleo informal se delimita operacionalmente como aquel que abarca alguna de las siguientes categorías: trabajo doméstico, trabajadores por cuenta propia (sin incluir a los profesionistas y administradores), trabajo familiar sin remuneración y trabajadores en pequeñas empresas (el criterio para determinar el tamaño de establecimiento varía según los países, pero este oscila entre 5 y 50 empleados). Por tanto, de nueva cuenta es una nueva forma de llamar a los pobres, pero aquí con el nombre de sector informal y no como el sector tradicional o marginado (Portes, 1995: 29).

Portes identifica tres deficiencias que presenta esta visión del mercado laboral segmentado o como un modo de producción:

1. No considera un número importante de personas. Puesto que excluye la producción de subsistencia directa (fenómeno presentado normalmente en la agricultura urbana), la cría de animales y la autoconstrucción de viviendas. Además deja a un lado a los trabajadores con salarios encubiertos, que laboran a destajo en sus hogares bajo diferentes tipos de contrato.
2. No toma en cuenta las distintas clases de empleo existentes en el sector informal. El empleo en el sector informal debe incluir a los empresarios y sus trabajadores, los artesanos y comerciantes autoempleados, los trabajadores disfrazados subcontratados por las empresas formales y que trabajan por su subsistencia.
3. No considera la posibilidad de que se este empleado en ambos sectores de la economía.(Portes, 1995: 30-31).

Por otra parte, Carbonetto y Kritz (1991: 205) señalan que, si bien es cierto, existen un gran número de casos en donde la forma de producción es atrasada, y por tanto, simple y deficiente, realizada con el fin de lograr únicamente la subsistencia, no es menos cierto que son representativos los casos en que las empresas informales tienen una forma de reproducción ampliada inclusive con tasas de acumulación y / o niveles de productividad mayores a las que se presentan en el sector formal; por lo tanto, la característica de reproducción ampliada no es exclusivo de las empresas formales.

Es importante destacar que estas definiciones con carácter reduccionista también muestran dos peculiaridades significativas: la primera, reconoce el hecho de que sus orígenes o bases responden más bien a estudios descriptivos más que a un concepto teórico; y la segunda, se refiere a que al ser un concepto descriptivo muestra realidades importantes de los países en desarrollo: heterogeneidad estructural, exceso de la oferta laboral, constante crecimiento de la migración campo-ciudad y la insuficiente creación de empleos.

1.1.2.2 La economía informal como un problema institucional

En esta segunda perspectiva se introducen tres ideas centrales sobre la informalidad que destacan el papel de los factores institucionales en el surgimiento de las actividades económicas informales. Teniendo en común, que dichas prácticas escapan total o parcialmente a las normas formales. Estas actividades se diferencian por el motivo deliberado que emplean para evadirlas:

- La primera, motivada por una estrategia dirigida hacia la reducción de los costos laborales y aumentar la flexibilidad administrativa.
- La segunda, motivada por lo costoso y excesivo de las regulaciones.
- La tercera, basada en un análisis racional por parte de los agentes económicos en donde se ponderan los costos y los beneficios de cumplir con las normas y / o reglas del juego contra los de no hacerlo.

Es conveniente resaltar que en el trabajo de Kenya en 1972 se encontraba ya la idea de que la economía informal funcionaba a través de mercados competitivos no regulados (Tokman, 1990); sin embargo, esta idea fue hecha a un lado para centralizar la atención en los demás aspectos, la cual ha sido retomada por esta perspectiva.

La informalidad como una estrategia para reducir costos laborales y aumentar la flexibilidad administrativa

Esta línea de investigación proporciona una definición con cierto respaldo teórico y que por tanto podría representar un mayor nivel de generalidad para economías con las mismas características en el nivel de desarrollo económico. Alejandro Portes, el representante más importante de esta perspectiva, utiliza conceptos teóricos y metodológicos del nuevo marxismo que se originan a partir de 1960 como consecuencia de la reinterpretación del pensamiento de Karl Marx llevada a cabo en el continente europeo, sobre todo por las ciencias sociales y la filosofía francés, el enfoque teórico relacionado con esta interpretación es la corriente neomarxista. La evidencia empírica encontrada por Portes permitió concluir que las raíces de las instituciones sociales precapitalistas

(aparcería/latifundio señorial), en el plano nacional moderno, se escondían relaciones sociales generalmente capitalistas (relaciones salariales).

Con base en lo anterior, Portes define a la economía informal como una forma de subsunción real del trabajo al capital y una expresión de las formas de articulación de los modos de producción (Portes, 1995: 18). En este sentido, más que ser un modo de producción la economía informal es una forma de utilización laboral en busca de una mayor flexibilidad y de la necesidad de reducir los costos laborales. Dicha estrategia se alcanza por medio de dos canales: 1) el contrato directo en términos informales; estos trabajadores se conocen como eventuales; 2) la subcontratación de producción o comercialización a distintas empresas informales (Portes y Benton; 1988: 121).

La contribución de Portes es considerar al fenómeno de la informalidad como formas de producción e intercambio propias del capitalismo industrial del siglo XIX. Por lo tanto, la economía informal está y ha estado estrechamente relacionada con el modo de producción capitalista, y no es concebida como un residuo estructural de la economía de mercado ni tampoco representa un sector atrasado destinado tarde o temprano a desaparecer, conforme se desarrolla el capitalismo, ni mucho menos una manera de salir de la pobreza; su existencia, más bien, se justifica por la lógica de reproducción y desarrollo de una economía capitalista (Portes, 1995: 16).

La intención de definir a las actividades económicas informales como aquellas que se mantienen al margen de las instituciones (normas o reglas del juego), se puede observar en el concepto operativo que establece Portes al concebirla como: la suma de las actividades productoras de ingresos legalmente (no delictivas) en las que se involucran los miembros de un hogar, excluyendo los ingresos provenientes del empleo contractual regulado. Esta conceptualización desde una perspectiva de la estructura económica incluye: la producción de subsistencia directa, el empleo remunerado no contractual y las actividades comerciales independientes de la industria, los servicios y el comercio (Portes, 1995: 34). Las actividades informales definidas de tal forma, no es porque sean estructuralmente semejantes, sino más bien, a causa de que dichas actividades conservan una misma relación

funcional con el sector capitalista moderno. Esta función común consiste en crear estructuras informales de producción y otros mecanismos que faciliten retrasar o evadir los incrementos salariales y la legislación laboral (Portes, 1995: 38).

Por consiguiente, se puede decir que esta interpretación considera a la informalidad como un resultado del esfuerzo que realizan las empresas con el objetivo de contrarrestar las rigideces salariales o sindicales, así como los elevados costos laborales, por medio de la subcontratación de trabajadores sin prestaciones. Al definir así a la economía informal ésta se convierte en una característica generalizada no sólo para los países en desarrollo sino también para las naciones desarrolladas como ya se ha mencionado más arriba.

La informalidad como resultado de una legislación inadecuada y una burocracia excesiva

En esta interpretación, cabría la aportación empírica que hace Hernando de Soto, en su libro el “*Otro Sendero*”. En donde, la concepción de informalidad que utiliza es una explicación a partir de la observación de la problemática en Perú. Para De Soto, la economía informal es una zona de penumbra que incluye las actividades económicas extralegales, comprendiendo tanto la producción mercantil y el comercio como la producción de subsistencia directa, por lo tanto, no corresponde a un sector en particular (De Soto, 1991:12).

De Soto menciona que en la búsqueda de las causas del fenómeno de la informalidad, se han identificado, en la migración (que incrementa la población urbana), en la distribución del ingreso (que explica a su vez la migración), en el desempleo (que expresa la incapacidad del sector formal por absorber la creciente fuerza de trabajo). Sin embargo señala, que ninguno de éstos puede explicar por qué algunos prefieren la formalidad y otros la informalidad, ni tampoco determina las consecuencias que resultan de ese proceso (De Soto, 1991, p. 171).

De esta forma, De Soto da una explicación diferente al origen de la informalidad. Mostrando lo que él llama los costos de ser formal e informal; y dentro de los costos de los

primeros se identifican los costos de acceso y de permanencia, costos que llevan a las empresas formales a ser menos productivas, puesto que es demasiado el tiempo invertido para cumplir con las normas gubernamentales, y por otro lado, las restricciones legales que afectan la flexibilidad de la toma de decisiones empresariales y generan una deficiente asignación de los recursos. Los informales pueden tener mayor flexibilidad en el manejo de sus recursos y ser, incluso, más eficientes.

El origen de la informalidad, según De Soto, se encuentra en la excesiva regulación estatal y no en el funcionamiento del mercado laboral. Puesto que afirma, que el aparato estatal en los países de América Latina otorga el privilegio de participar en la economía formal a una pequeña élite, la cual puede pagar los altos costos de la reglamentación de sus actividades económicas. Así la informalidad es la respuesta popular que evade los costos legales. Por consiguiente, la economía informal no es sólo una forma de subsistir ante la escasa creación de empleos, sino también constituye la irrupción de fuerzas reales del mercado en una economía basada en una excesiva regulación.

Entonces, según De Soto la culpa de la existencia de la informalidad la tiene el Estado (caracterizado por ser un aparato estatal muy burocratizado y reglamentarista) y no los informales, que incluso han tenido mayor capacidad para crear empleos y mayores ingresos, mayor audacia, empeño, imaginación y compromiso profundo con el país que sus competidores formales. Por tanto, el problema es que las normas o reglas formales son un factor que está impidiendo que una economía de mercado funcione perfectamente.

De Soto contribuye al estudio de la informalidad ampliando el concepto hacia aquellas actividades económicas que se encuentran fuera de la ley, y por tanto, no la reduce a un sector en específico. Además considera que en la economía informal peruana pueden existir empresas informales más eficientes que las formales (por la diferencia de los costos de pertenecer al sector formal).

Sin embargo, una de las limitaciones de esta interpretación es que, muy en la línea de la escuela neoclásica, las regulaciones gubernamentales parecerían estar impidiendo el buen

funcionamiento de los mercados, lo que implicaría, según nuestra opinión, que la solución de la economía informal es aplicar la ley rigurosamente para permitir el cumplimiento de los contratos o eliminar las distorsiones institucionales para permitir que los mercados se autorregulen, por lo tanto, la perspectiva De Soto es más bien una visión procesal más que empírica.

Otro de los errores del enfoque De Soto, según Jeannot (2001, p. 487), es considerar que la transformación institucional sólo implica la simplificación de los procedimientos gubernamentales, lo que realmente no es así sino que incluye un cambio en las normas o reglas de una economía que logre convertir la estructura de incentivos a favor del desarrollo competitivo.

Las definiciones realizadas por Portes y De Soto coinciden en puntos básicos:

1. Es una noción basada en la observación empírica (aunque Portes hace un esfuerzo para introducir un cuerpo teórico);
2. La unidad de análisis la constituyen las actividades económicas realizadas por los individuos;
3. Las actividades económicas no cumplen con las reglamentaciones en comparación a otras que si las cumplen;
4. Excluyen las actividades ilegales (Cortés, 1991: 21).

Una diferencia entre estas posiciones radica en la función que ejerce la relación con las normas o reglamentaciones. Para De Soto las actividades están fuera de la ley porque se ven estorbadas y en parte esterilizadas por vincularlas con las regulaciones públicas; mientras que, para Portes las actividades de las empresas capitalistas que se mantienen al margen de la ley es porque se señala al factor trabajo sólo como un costo que hay que reducir al máximo.

La informalidad como un análisis costo / beneficio

Debido a que en la literatura revisada esta perspectiva corresponde al caso particular de México, y puesto que esta investigación analizará más adelante el fenómeno en esta nación, es necesario realizar un breve análisis de la evolución conceptual de la economía informal mexicana.

Al igual que en los demás países de América Latina el primero en difundir el término sector o economía informal, fue un organismo internacional, el PREALC en 1974, que posteriormente en conjunto con la Secretaría de Trabajo y Previsión Social (STyPS) y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) analizaron estudiar y medir el fenómeno. Para 1976 se realizó la primer encuesta sobre ocupación informal en áreas urbanas, en donde se estableció como criterio para incluir a los integrantes del sector informal a: los trabajadores asalariados y los trabajadores por cuenta propia que contestaron percibir ingresos iguales o menores al salario mínimo vigente en su localidad de residencia y carecer de, por lo menos, dos de las siguientes condiciones de trabajo: contar con servicios médicos proporcionado por el empleador; prestaciones sociales (además de aguinaldo); estabilidad en el empleo (según tipo de contratación); estar afiliado a un sindicato (citado por Jusidman, 1992: 14; y Salas y Rendón, 2000: 29).

Así fue como comenzó a estudiarse el sector informal en México, hasta que Salas (1992: 28) propone abandonar el término sector informal, puesto que identifica tres problemas conceptuales: 1) existen criterios múltiples en las definiciones y cada uno de ellos puede cumplirse de manera independiente de los demás; 2) la diferenciación de lo que se entiende por sector formal y / o informal no permite, de acuerdo con las definiciones existentes, distinguirlos como sectores sin relación alguna y complementarios; 3) no existe un consenso sobre la unidad de referencia, puesto que se ha utilizado tanto a los individuos como a los hogares o establecimientos para designarlos como informales. De tal forma, que este autor sugiere reemplazar el concepto “sector informal” por el de “pequeñas unidades económicas”, dado que es en éstas donde se concentra el trabajo no asalariado, y la gran mayoría del trabajo asalariado con mayor precariedad (Salas, 1992: 28). A pesar de que identifica estos problemas conceptuales, su propuesta termina por delimitar al sector informal como el conjunto de microempresas que utilizan trabajadores no asalariados en

condiciones laborales precarias, tal como lo caracteriza en conjunto la teoría clásica de la informalidad.

Clara Jusidman en su investigación “The sector informal in Mexico” define al sector informal como aquella parte de la población económicamente activa que pertenece a las siguientes categorías de empleo:

- a) trabajadores domésticos (sin tener en cuenta su condición en el empleo);
- b) los empleadores, asalariados y trabajadores a destajo en establecimientos con cinco o menos trabajadores, excepto en las ramas que se definen como formales (empresas estatales o de gran tamaño) y el trabajo doméstico;
- c) los autoempleados, excepto profesionistas de la Clasificación Mexicana de Ocupaciones y el trabajo doméstico;
- d) los trabajadores sin remuneración, sin considerar a los profesionales de la Clasificación Mexicana de Ocupaciones y el trabajo doméstico (Jusidman, 1992: 21).

Conceptualizar así al sector informal es de nueva cuenta caracterizarlo como lo hace la corriente clásica, aunque el énfasis recae sobre el mercado de trabajo y ya no tanto sobre las empresas. La siguiente definición trata de tomar en cuenta las dos unidades de referencia.

Bryan Roberts, otro investigador sobre el fenómeno de la informalidad en la economía mexicana, utiliza dos definiciones: una referida a los establecimientos y otra a los individuos. Para los establecimientos, el sector informal incluye las unidades privadas registradas de sectores no agropecuarios con 15 o menos empleados en el caso de la industria manufacturera, y cinco o menos si se tratase de cualquier otra actividad. En el ámbito de los individuos, comprende a los trabajadores sin remuneración sean familiares o no, y aquellos trabajadores asalariados que no cuenten con prestaciones sociales (servicio médico, pago de vacaciones, aguinaldo, reparto de utilidades (citado por Salas y Rendón, 2000: 30).

Los conceptos hasta aquí mencionados siguen con una clara tendencia de entender al sector informal como un sector atrasado, como parte de un mercado de trabajo segmentado. No obstante, ante este enfoque reduccionista porque pareciera ser que los participantes del sector o economía informal son las empresas y trabajadores más pobres, los estudios anteriormente señalados muestran que la dimensión del fenómeno es importante y está creciendo (Ver cuadro 4, 5 y 6).

| CUADRO 4. DIFERENTES CUANTIFICACIONES DEL SECTOR INFORMAL URBANO. LOCALIDADES DE 100 MIL HABITANTES. | | | |
|---|---------------------------------|-------------|-------------|
| Definiciones operativas del sector informal | Tasa de informalidad (%) | | |
| | 1993 | 1995 | 1998 |
| (1)Salario | 17.6 | 19.6 | 20.9 |
| (2)Tamaño del establecimiento | 41.0 | 43.5 | 42.5 |
| (3)Situación en el empleo | 23.5 | 25.1 | 24.7 |
| (4)Definición de la OIT | 45.9 | 48.3 | 46.8 |
| (5)Definición de Jusidman | 38.2 | 43.8 | 41.3 |

(1) Ocupados con menos de un salario mínimo legal sin pago y con ingreso insuficientemente.
(2) Ocupados en establecimientos con cinco trabajadores o menos.
(3) Incluye ocupados en servicio domésticos, trabajadores por su cuenta y sin pago, menos los profesionistas y los ocupados en actividades de tecnología avanzada y de propiedad pública.
(4) Comprende: a) los trabajadores por cuenta propia (excepto profesionistas y técnicos) y trabajadores familiares no remunerados; b) los trabajadores domésticos; y c) los ocupados en establecimientos que cuentan con hasta cinco trabajadores.
(5) Abarca: a) los trabajadores domésticos (sin tener en cuenta su situación en el empleo); b) los empleadores, asalariados y trabajadores a destajo, en establecimientos con 5 o menos trabajadores, excepto en las ramas que se definen como formales y el trabajo doméstico; c) los trabajadores por su cuenta, excepto el grupo de profesionistas de la Clasificación Mexicana de Ocupaciones (CMO) y el trabajo doméstico; d) los trabajadores sin pago, excepto el grupo de profesionistas de la CMO y el trabajo doméstico.
FUENTE: Subsecretaría de Capacitación, Productividad y Empleo de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STyPS) (2000, p. 9).

| CUADRO 5. DISTRIBUCIÓN DEL PERSONAL OCUPADO POR TAMAÑO DE ESTABLECIMIENTOS DEL SECTOR FORMAL E INFORMAL. LOCALIDADES DE 100 MIL HABITANTES. | | | | | | |
|--|-------------------|------|------|-----------------|------|------|
| Cantidad de empleos por establecimiento | Sector formal (%) | | | Sector Informal | | |
| | 1993 | 1995 | 1998 | 1993 | 1995 | 1998 |
| Sin trabajadores | 1.9 | 1.2 | 1.2 | 32.3 | 36.8 | 38.4 |
| 1 trabajador | 0.6 | 0.0 | 0.0 | 28.5 | 0.0 | 0.0 |
| 2 a 5 trabajadores | 2.2 | 3.2 | 3.2 | 38.4 | 61.9 | 60.4 |
| 6 a 50 trabajadores | 27.4 | 28.2 | 27.4 | 0.7 | 1.0 | 1.0 |
| 51 y más trabajadores | 67.4 | 66.8 | 67.8 | 0.1 | 0.3 | 0.2 |
| No especificado | 0.4 | 0.5 | 0.3 | 0.0 | 0.0 | 0.0 |
| Total | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

FUENTE: Subsecretaría de Capacitación, Productividad y Empleo de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STyPS) (2000, p. 12).

| CUADRO 6. EL SECTOR INFORMAL SEGÚN EL INEGI* | |
|---|--|
| AÑO | % DE LA POBLACIÓN OCUPADA TOTAL |
| 1995 | 25.7 |
| 1996 | 25.3 |
| 1997 | 25.0 |
| 1998 | 25.9 |
| 1999 | 25.4 |
| 2000 | 25.2 |
| 2001 | 25.6 |
| 2002 | 26.3 |
| 2003 | 26.7 |

* El sector informal (no estructurado), según INEGI comprende: la población ocupada que labora en micronegocios no agropecuarios asociados a los hogares que no disponen de un registro ante las autoridades u organizaciones gremiales, y de los trabajadores vinculados a micronegocios registrados que operan sin un local o en pequeños locales o talleres y que carecen de un contrato de trabajo y cobertura en la seguridad social.

FUENTE: Ochoa, León Sara; 2005, p. 28, 38.

Existen otros dos trabajos empíricos que estudian el caso de la ciudad de México, uno realizado por Lourdes Beneria (1989) y el otro por Néstor Elizondo (1990). En estos estudios resalta que las actividades económicas informales también incluyen a los trabajadores que se encuentran laborando bajo el esquema de subcontratación con empresas capitalistas, y también comprende a las unidades económicas que pasan por alto algún tipo de reglamentación relativa al ámbito laboral y / o gubernamental (como el registro ante las autoridades fiscales). Por ejemplo, Portes estimó la proporción de la población económicamente activa, a nivel nacional, que no está cubierta por la seguridad social para 1960, 1970 y 1980; las cifras correspondientes son 87.5, 72.4 y 59.5, respectivamente (Portes, 1995, p. 133). Aunque son cálculos algo desactualizados muestran que el

porcentaje de ocupados que no cuentan con seguro social es importante, y este criterio debe ser importante para estimar y caracterizar la economía informal.

Francois Roubaud, propone introducir al sector informal como un sector institucional dentro de las cuentas nacionales, lo que implica definirlo como aquellas unidades económicas (incluyendo las empresas individuales) que no cuentan con un registro fiscal. Es decir, son actividades que difícilmente se integran al sistema de reglamentaciones y por ello su producción (cuando menos no ilegal) no está registrada de manera oficial. Identifica cuatro motivaciones para escapar al registro fiscal: 1) sin tener motivo particular; 2) deliberadamente escapar a los registros administrativos y estadísticos; 3) deliberadamente con conocimiento de las normas particulares existentes pero sin volutar a escapar de la policía; 4) el ejercicio de estas actividades con la necesidad de escapar a la policía (Roubaud, 1995: 93-102).

Una definición relacionada con la anterior es la proporcionada por Levenson y Maloney al considerar que la informalidad es una decisión “voluntaria”, y por tanto, racional, de los agentes económicos al no participar en las instituciones de la economía, en función de un análisis costos y beneficios de incorporarse a ellas o no (Levenson y Maloney, 1998, p.4). Estimaciones realizadas por estos autores muestran que la importancia cuantitativa del sector informal urbano creció de 48.3% en 1988 a 50.5% en 1993 y a 54.3% en 1996. El criterio para definir a la informalidad comprende la población ocupada de las áreas urbanizadas del país (localidades con más de 100 000 habitantes) que no se encuentran afiliados al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), al Instituto de Seguridad Social al Servicio de los Trabajadores del Estado (ISSSTE) y / o que no cuentan seguro médico particular (Levenson y Maloney, 1997; citado por Hernández Laos, 2000: 29).

De tal forma, Maloney menciona que el punto de vista de la teoría segmentalista del mercado de trabajo no se aplica de manera consistente en el caso de México. Principalmente porque las causas (factores institucionales) que generan la rigidez al salario, lo cual dividiría al mercado de trabajo, en realidad no han existido: los salarios mínimos no han sido obligatorios en la última década; las corporaciones sindicales se han propuesto

más defender la permanencia de los empleos que los incrementos salariales; y los salarios reales han mostrado una flexibilidad a la baja en las últimas décadas. Más bien, destaca Maloney a través del análisis de la información de la Encuesta Nacional de Micronegocios que lleva a cabo INEGI, se trata de un sector empresarial no regulado que actúa bajo la denominación de empresas pequeñas más que ser un sector residual (Maloney, 2000, p. 69).

Rendón y Salas, cuestionan esta perspectiva calificándola como imprecisa puesto que no enlistan las instituciones o los arreglos institucionales en los que deben participar las unidades económicas del sector formal (Rendón y Salas, 2000: 31).

Una conceptualización reciente sobre la economía informal en México es la proporcionada por Edna Jaime, Pilar Campos y Nydia Iglesias. La investigación de estas autoras se realiza desde la práctica gubernamental por lo que proponen entender al fenómeno de la informalidad como una expresión de la disfuncionalidad de la estructura institucional. Asimismo las actividades informales pueden entenderse como una manifestación de la escasa o nula capacidad del Estado para generar reglas del juego en el ámbito económico que faciliten el intercambio, disminuya costos de información y de transacción, además de garantizar y vigilar los derechos de propiedad (Jaime, E., Campos, P., Iglesias Nydia., 2002: 58).

En este sentido podemos identificar que en el caso de las naciones en vías de desarrollo, como en el caso de la economía mexicana, no existe una convergencia hacia una sola forma de concebir el estudio de la informalidad. Podemos observar que existen connotaciones de carácter negativo tanto por las actividades que se desarrollan con un carácter atrasado como aquellas actividades que se desarrollan en función del tamaño físico y/o político del Estado.

1.1.3 DEFINICIÓN DE LA ECONOMÍA INFORMAL

La propuesta de esta investigación es concebir a la economía informal como una lógica de acción o comportamiento de los agentes económicos con el fin de buscar evadir al conjunto de normas (reglas, acuerdos, contratos, etc) establecidos por una sociedad; es decir, comportamiento informal promovido por las convenciones. Es una lógica de acción o forma de racionalidad de los agentes económicos propia de una economía de rentas como resultado de la estructura de incentivos proporcionados por las instituciones (reglas del juego, hábitos y costumbres propios de una sociedad de suspicacia que promueve el oportunismo contractual). Entonces como se ha reiterado en varias ocasiones más que un sector económico determinado ella puede existir en cualquier actividad económica

Básicamente el marco teórico que trata de sustentar nuestra definición es el institucionalismo, basado en aquella corriente institucional en la que predominan los modelos de comportamiento sobre los criterios legalistas, a partir de retomar la idea de que las instituciones producen una estructura de incentivos que generan un conjunto de oportunidades aprovechadas de manera productiva o de manera improductiva por los agentes económicos, que en consecuencia afectan el desempeño económico. Sin embargo, en la mayoría de los casos las oportunidades con las que gozan los agentes económicos, en los países subdesarrollados, son las que promueven actividades no productivas, creando monopolios en lugar de incentivar la competencia y reduciendo las oportunidades en vez de incrementarlas, o incentivando el oportunismo en los contratos en lugar de fomentar el cumplimiento de los mismos. En este sentido, aquellas economías cuya estructura de incentivos promueva este tipo de actividades será cada vez más improductiva (North, 1995: 18-21).

Una economía basada en el oportunismo en los contratos que repite constantemente las *prácticas extractivas* (una práctica extractiva es tal por obtener beneficios sin desarrollar la productividad de los factores), en vez de fomentar y fortalecer las relaciones productivas basadas en el cumplimiento de los contratos es el modelo ejemplar por medio del cual se expresa el comportamiento de los agentes económicos de una economía de rentas. La

economía de rentas, se basa en un comportamiento improductivo por parte de sus integrantes expresados en el oportunismo en los contratos, en el patrimonialismo y paternalismo, entendidas como nuevas prácticas de coalición de intereses exclusivo de los distintos grupos políticos y actores económicos (Krueger, 1974: 291; Ekelund y Tollison, 1984: 210; Tullock, 1984: 225; Jeannot, 2001: 85, 483).

1.2 MÉTODOS PARA ESTIMAR LA ECONOMÍA INFORMAL

La tarea de estimar la cuantificación de la informalidad resulta muy difícil, puesto que en esencia se refieren a actividades que escapan al registro y, por tanto, no aparecen en las estadísticas oficiales; además de que ha existido una gran pluralidad de conceptos teóricos y operacionales que terminan por existir tantos métodos como conceptos planteados. Razones por las cuales podemos encontrar una gran diversidad de enfoques para lograr estimaciones aproximadas tanto en los países desarrollados como en aquellos en vías de desarrollado. En las naciones desarrolladas han priorizado los enfoques centrados en la producción, mientras que en el caso de las economías en desarrollo se han concentrado en la esfera del empleo. No entraremos en detalle a mencionar los resultados de las estimaciones, más bien nos limitaremos solamente a nombrar cuáles son y en qué consisten los métodos utilizados, así como sus principales virtudes y deficiencias señaladas en la literatura revisada. Portes propone una taxonomía útil de los enfoques utilizados hasta el momento (1995: 211):

- El enfoque del mercado laboral
- El enfoque de la microempresa
- El enfoque del consumo familiar
- El enfoque de la discrepancia macroeconómica

1.2.1 EL ENFOQUE DEL MERCADO LABORAL

Los principales autores de esta metodología son la OIT y el PREALC. A pesar de que ha tenido ligeras modificaciones⁴ la esencia sigue siendo considerar al sector informal como un grupo de actividades con escasa productividad, capacidad de acumulación y bajo desarrollo tecnológico. El método consiste básicamente en distinguir la proporción de la población económicamente activa que se encuentra laborando dentro del sector informal, definido originalmente como: la suma de trabajadores por cuenta propia, excluyendo profesionistas y técnicos; los familiares sin remuneración; y el trabajo doméstico. Aunque en los últimos años los dos organismos internacionales han incluido dentro de estas categorías de empleo a los trabajadores que no cuentan con cobertura de seguridad social.

Esta incorporación de los trabajadores desprotegidos de alguna reglamentación laboral, tiene sus orígenes en el método sugerido por Portes para estimar el fenómeno de la informalidad. Partiendo de definir teóricamente al sector informal como el conjunto de actividades productoras de ingresos-ganancias no reguladas por el Estado en contextos donde actividades parecidas si lo están; se proponen dos estrategias de medición:

1. Estimar el tamaño del sector informal por la proporción de la fuerza laboral que no esté cubierta por las reglamentaciones relacionadas con el empleo, tales como: protección contra despidos arbitrarios, compensación por desempleo, seguro por accidentes, ausencias pagadas y pensión por jubilación.
2. Agregar directamente a las categorías de la fuerza laboral informal identificadas por el PREALC y la OIT, una cuarta, que abarque a los trabajadores asalariados desprotegidos (Portes, 1995: 131-135).

Sin embargo, destaca Portes, existen dos inconvenientes con respecto a estas estrategias de medición: 1) la aparición de algún tipo de programa en específico (por ejemplo, en el caso de México: el seguro popular) podría provocar que las entidades gubernamentales declaren

⁴Para un análisis más detallado ver Orsatti, Álvaro y Calle, Rosario. La situación de los trabajadores de la economía informal en el Cono Sur y el Área Andina. Oficina Internacional del Trabajo, 2004.

que la mayoría de los trabajadores están cubiertos, cuando en realidad siguen estando al margen de la protección proporcionada por los empleadores; 2) al considerar las mismas categorías propuestas por los organismos internacionales, ya mencionados, comparten la incapacidad para distinguir a los trabajadores individuales de sus actividades. Por tanto, para este autor la medida ideal del mercado laboral sería el número de horas empleadas en trabajo regulado contra el no regulado (Portes, 1995: 35).

Caso especial es la metodología empleada por De Soto para estimar la economía informal peruana. Primero, porque se utiliza una técnica directa basada en la realización de encuestas a los actores económicos informales en los sectores de vivienda, transporte y pequeño comercio. Segundo, porque define a la informalidad con un criterio simple: clandestinidad y persecución por parte de las agencias del Estado (citado por Portes, 1995, p. 129).

No obstante, a pesar de ser un enfoque directo sobre la economía informal tiene algunas desventajas: 1) sus estimaciones implican homogeneidad ocupacional, al no distinguir entre empresarios y trabajadores; 2) no relaciona la magnitud de los sectores formal e informal entre sí; 3) la misma categoría informal comprende un conjunto de individuos, establecimientos y actividades de subsistencia que están vagamente relacionados entre sí (Portes, 1995, p. 130).

1.2.2. EL ENFOQUE DE LA MICROEMPRESA

Un segundo enfoque se centra en la evolución del número y la proporción de las microempresas como un indicador del crecimiento o disminución de las actividades informales. En la literatura revisada existen dos casos que sirven de ejemplo para mostrar en que consiste dicha estrategia de medición.

El primer caso es el utilizado por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) al realizar la Encuesta Nacional de Micronegocios (Enamin) como resultado de las resoluciones de la XV Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo, de la OIT, llevada a cabo en 1993, en donde se plantea la necesidad de recopilar

información sobre el sector informal. Para ello se basan en las siguientes definiciones (INEGI, 2000: 19):

- El sector informal es concebido como un conjunto de establecimientos dedicados a la producción de bienes y servicios, con el fin principal de crear empleos y generar ingresos para los individuos en esa actividad. Estas unidades económicas funcionan generalmente a pequeña escala con una organización rudimentaria, en donde existe poca o nula distinción entre el trabajo y el capital como factores de producción.
- Se distinguen dos tipos de empresa informales: 1) empresas informales de trabajadores por cuenta propia, son aquellas en las que la propiedad y la administración son llevadas a cabo por el trabajador de cuenta propia, ya sea individualmente o con miembros del hogar o de otros, que pueden emplear trabajadores familiares sin remuneración de manera ocasional, pero no emplean asalariados de manera continua; 2) empresas de empleadores informales, son empresas de hogares que pertenecen y son administradas por empleadores, ya sea individualmente o asociados con miembros de su propio hogar o de otros, que ocupan uno o varios empleados de manera continua (además de los trabajadores familiares sin remuneración y/o los empleados ocasionales o eventuales).
- La Encuesta Nacional de Micro-Negocios considera como microempresas aquellas unidades de producción con hasta seis personas (incluyendo tanto el dueño como los trabajadores remunerados o no) en las siguientes actividades: industria extractiva y de la construcción, comercio, servicios y transporte. Para el sector manufacturo se consideran aquellas unidades que tienen hasta 16 personas (incluyendo tanto al dueño como los trabajadores con o sin remuneración).

Esta metodología también ha sido utilizada para el caso de Estados Unidos en donde también se considera a las microempresas como indicador para estimar la economía informal dada la falta de información estadística sobre el mercado laboral. El supuesto que se realiza es que, en los países desarrollados, la mayoría de las actividades definidas como informales se producen en las unidades económicas más pequeñas porque son menos

visibles, más flexibles, y tienen mayores oportunidades para escapar de los controles estatales. El criterio operacional para distinguir a las microempresas es que son aquellas que tienen menos de 10 empleados (Portes, 1995: 212).

Según Portes (1995: 213), existen dos defectos contradictorios en este enfoque: 1) no todas las microempresas están inmiscuidas en la informalidad, lo cual lleva a una sobreestimación; 2) las empresas pequeñas totalmente informales no tienen ningún registro estatal, lo cual significa lo contrario.

1.2.3 EL ENFOQUE DEL CONSUMO FAMILIAR

Este método define a la economía informal como las transacciones del mercado que debían estar registradas o gravadas y no lo están. Esta técnica está basada en el consumo de bienes y servicios proporcionados de manera informal a los hogares norteamericanos (Smith, 1987; McCrohan, Smith y Adams, 1991; citados por Portes, 1995: 216). Dicho estudio se basó en la aplicación de encuestas nacionales en donde se les solicitó a los encuestados que reportaran las sumas gastadas durante el año anterior en bienes y servicios adquiridos fuera de registro o como negocio aparte.

Desde el punto de vista de Portes, este enfoque posee la ventaja de que al depender de las medidas de encuestas directas estadísticamente representativas produce una estimación autorizada del consumo familiar. Sin embargo, menciona el autor esta estrategia de medición tiene el grave defecto de que descuida las entradas producidas de manera informal por las grandes empresas y las prácticas irregulares que ocurren dentro de ellas (Portes, 1995: 217).

1.2.4 El enfoque de discrepancia macroeconómica

Este enfoque se basa en supuestos macroeconómicos para estimar la economía informal como una proporción del Producto Interno Bruto de naciones desarrolladas o en vías de desarrollo, haciendo énfasis en el carácter no regulado de ésta.

Según la literatura revisada podemos encontrar los siguientes métodos:

Discrepancias entre las estadísticas nacionales de ingresos y gastos

La idea básica de esta técnica consiste en que por definición en las cuentas nacionales, los ingresos y gastos nacionales deben ser iguales. Por consiguiente, si se estima de manera independiente el gasto al margen de las cuentas nacionales, la diferencia entre los ingresos y gastos constituye un indicador del nivel de la economía informal⁵ (Schneider y Enste, 2000: 92; CEESP, 1991: 303).

Discrepancias entre las tasa oficiales y extraoficiales de la participación de la fuerza laboral

Este método se basa en la subestimación de la oferta laboral por parte de las estadísticas oficiales de la participación de la fuerza de trabajo, bajo el supuesto de que ésta permanece constante. Sin embargo, este indicador es débil, puesto que las diferencias entre las tasas oficiales y extraoficiales de la fuerza laboral se pueden deber a otras causas (Schneider y Enste, 2000: 93; CEESP, 1991: 303).

Métodos de relación monetaria

La idea central de éstos es que existe el supuesto de que las transacciones de la economía informal se realizan en efectivo, con el objetivo de evitar ser detectados por las autoridades. Partiendo de este supuesto se asume que cualquier economía necesita una determinada cantidad de efectivo, suficiente para la realización de sus operaciones normales con dinero. De aquí se deduce que las transacciones informales exigirán una mayor cantidad de dinero en relación a las formales, de tal forma que sólo bastara calcular ese excedente para calcular la economía informal estableciendo un período como base, normalmente un período donde la economía informal sea no significativa (Schneider y Enste, 2000: 93-94; CEESP, 1991: 304; Portes, 1995:137).

Método del insumo físico

Esta técnica de medición se centra en la hipótesis de que existe una relación (relativamente estable) entre alguna fuente de energía y el nivel de producción nacional durante un período base, entonces la diferencia entre la producción registrada oficialmente y el resultante de su

⁵ Schneider y Enste (2000: 91-96) proporcionan una bibliografía importante para quien quisiera entrar a detalle, no sólo en este método sino en todos los pertenecientes a este enfoque macroeconómico.

cálculo vía la relación indicada se atribuye a la presencia de la economía informal (Schneider y Enste, 2000: 96; CEESP, 1991: 306; Portes, 1995:137).

Estos enfoques macroeconómicos tienen importantes defectos que han sido identificados por varios investigadores (Portes, 1995: 139-140):

- Existen casos en que las transacciones de las actividades económicas informales se realizan mediante cheques u otros medios de pago sin que sean detectados por las autoridades, lo cual implica que el supuesto de que las transacciones informales se realizan en efectivo pierde sentido.
- Es cuestionable la elección de períodos arbitrarios en donde se supone que la economía informal es mínima.
- Suponer que las fuentes de energía mantienen una relación constantes con la actividad económica (PIB), es cuestionable puesto que no se considera el hecho que existen cambios en los requerimientos tecnológicos de la producción.
- No existe una distinción adecuada entre las actividades delictivas y las informales (sólo en algunos casos). Sin embargo, ante estos defectos, los enfoques macroeconómicos han resultado ser las mejores aproximaciones al peso relativo de las actividades no reguladas en una economía en particular.

CONCLUSIONES

La variable que ha permitido operacionalizar el estudio de la informalidad a partir de la evidencia empírica ha sido el nivel del desarrollo económico de los distintos países. Así hemos constado que según el grado de desarrollo económico existe una cierta correspondencia entre las distintas realidades de las naciones y las categorías analíticas mencionadas y desarrolladas al inicio de nuestra investigación. Por ejemplo en el caso de las economías desarrolladas la informalidad se ha estudiado de forma más homogénea y menos diversa desde una perspectiva relacionada más con la problemática de cómo los distintos agentes económicos responden a las instituciones establecidas por el Estado, dejando abierta una posible discusión en términos de cómo la intervención gubernamental necesita fortalecerse teórica y metodológicamente para adquirir nuevas dimensiones de legitimidad en las distintas esferas sociales y económicas, es decir que debería exigir un nuevo pacto social entre la sociedad y el Estado. Mientras que en caso de los países en vías de desarrollo la situación ha sido totalmente distinta, se encuentra una mayor heterogeneidad y diversidad de las definiciones que muestran una mayor relación con las distintas problemáticas que ellos enfrentan, tales como: la marginación, la pobreza, la migración, la debilidad institucional, subdesarrollo del Estado, indefinición de los derechos de propiedad, segmentación de los mercados de trabajo; por lo que generalmente la definición de informalidad muestra una convergencia entre la teoría y la operacionalidad del concepto.

Por otra parte, los métodos de estimación sufren de cierta convergencia entre las categorías analíticas y la variable que ha operacionalizado el concepto y que debería de retomarse para estimar las magnitudes de la economía informal. El principal distanciamiento entre la definición operativa y el método de estimación es por ejemplo el hecho de que en el concepto se considere las actividades legales e ilegales dentro de la informalidad pero en la estimación se tenga que reducir a las primeras porque actualmente no existen estadísticas confiables sobre la identificación de este tipo de actividades, por lo que necesariamente deben quedar fuera de nuestra estimación. Por otra parte, podemos decir que los métodos de estimación descritos se aproximan más a los intereses principalmente de los organismos internacionales, como el FMI y el Banco Mundial para tratar de respaldar algunas de sus recomendaciones de política económica principalmente para los países desarrollados pero también en aquellos en vías de desarrollo. Asimismo la OIT y la CEPAL realizan sus estimaciones pertinentes tratando de respaldar sus líneas de acción en las naciones en vías de desarrollo.

BIBLIOGRAFÍA

Beneria, Lourdes. “Subcontracting and Employment Dynamics in Mexico City” en Portes, A., Castells, M., Benton, L.(eds), *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*. The John Hopkins University Press, Baltimore, 1989.

Carbonetto Daniel y Kritz Ernesto. Sector informal urbano: hacia un nuevo enfoque en “El sector informal en América Latina. Dos décadas de análisis”. Tokman, Víctor (comp.). Editorial Consejo Nacional para la Cultura y las Artes. 1991.

Centro de Estudio Económicos del Sector Privado. “La economía subterránea en México” en El Sector Informal en América Latina, J. Satán, D. Paas y A. Orsatti (Comp.). Centro de Investigación y Docencia Económica y Fundación Friedrich Naumann. México, D.F., 1991.

Charmes Jacques. Una revisión crítica de los conceptos definiciones y estudios del sector informal. En “El sector informal en América Latina. Dos décadas de análisis”. Tokman, Víctor (comp.). Editorial Consejo Nacional para la Cultura y las Artes. 1991.

De Soto, Hernando. “El otro sendero”. Editorial Diana. 1991.

Ekelund, Robert B. Jr., y Tollison, Robert D. "A Rent-Seeking of French Mercantilism" en (comp) James Buchanan y Robert D. Tollison. *The Theory of public choice –II*. Universidad de Michigan, 1984.

Elizondo, Néstor. "Costos de la legalización de empresas informales en la ciudad de México" en Tokman, Víctor (comp.) *Más allá de la regulación: el sector informal en América Latina*. OIT-PREALC, Santiago de Chile, 1990.

Ernst and Young "Tendencias globales en el lavado de dinero", en línea www.ey.com/global/content.nsf/Mexico/Perspectivas_Lavado_Dinero_eyMexico. Consultada el 24 de mayo de 2006.

Feige, Edgar L. "Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economics Approach". *World Development*, vol. 18, núm. 7, 1990.

Harris R. John y Todaro P. Michael. "Migration, Unemployment and Development: A Two-Sector Analysis". *American Economic Review*, 1970 vol. 60 núm. marzo.

K. Hart. Informal Income opportunities and Urban Employment in Ghana En *Journal of Modern African Studies*, vol 2, 1973.

Hernández Laos, Enrique. "Productividad y mercado de trabajo en México, Editorial Universidad Autónoma Metropolitana. Unidad Izatapalapa. Y Plaza y Valdés, México, 2000.

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI). "Experiencias en la medición del sector informal en México" en *Revista Mercado de Valores*, Agosto de 2000.

Jaime, E., Campos, P., Iglesias Nydia. *Informalidad y (sub) desarrollo*. Ediciones Cal y Arena. México, 2002.

Jeannot, Fernando. "Las reformas económicas en México. El desafío de la competitividad". Editorial Universidad Autónoma Metropolitana. Unidad Azcapotzalco. Y Miguel Ángel Porrúa. 2001.

Jusidman Clara. "The sector informal in Mexico". United States Department of Labor. 1992.

Krueger, Ann. "The Political Economy of the Rent Seeking Society", en *American Economic Review* vol. 64 núm. 3; junio 1974.

Lauren Benton y Portes, Alejandro;. "Desarrollo Industrial y absorción laboral: una reinterpretación", en revista *Estudios Sociológicos* vol. 13 n° 20; 1987.

Levenson, A. and W. Maloney. "The Informal Sector, Firm Dynamics and Institutional Participation," World Bank. 1998.

Lewis, Arthur. "Desarrollo económico con oferta ilimitada de mano de obra", Edmundo, Flores, *Desarrollo agrícola*, El trimestre económico 1, FCE, México, 1972.

Maloney, William F. "Does Informality Imply Segmentation in Urban Labor Markets? Evidence from Sectoral Transitions in Mexico, World Bank, 1998.

Maloney, William F. "Informalidad" *En revista del Mercado de Valores*, agosto 2000.

Mazumdar, D. "Segmented Labor Markets in LDC's." *American Economic Review*, vol. 73, num. 2. 1983.

North, Douglas. "Instituciones, cambio institucional y desempeño económico". Fondo de Cultura Económica, México, D.F, Segunda reimpresión en español, 1995.

Orsatti, Álvaro y Calle, Rosario. La situación de los trabajadores de la economía informal en el Cono Sur y el Área Andina. Oficina Internacional del Trabajo, 2004

Portes, Alejandro. “En torno a la informalidad. Ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada”, FLACSO y Miguel Ángel Porrúa 1995.

Rosas Mara. “La economía informal en los países subdesarrollados: una revisión de la literatura”, Reporte de investigación, Seminario Crecimiento y Cambio Estructural, UAM.

Roubaud Francois. “La economía informal en México. De la esfera doméstica a la dinámica macroeconómica”. FCE, INEGI ORSTOM,1995.

Salas, Páez Carlos. “¿Pequeñas unidades económicas o sector informal” En El Cotidiano, número 45, 1992. Enero-Febrero.

Salas Carlos y Rendón Teresa. “Vendaval sin Rumbo. Los avatares de la noción del sector informal”, en Revista del Mercado de Valores, Agosto 2000.

Schneider F. and Enste H. Dominik. “Shadow Economies: Size, Causes, and Consequences” En Journal of Economic Literature. Vol. XXXVIII. Marzo, 2000.

Schneider F. and Enste H. Dominik. Ocultándose en las sombras. El crecimiento de la economía subterránea. Fondo Monetario Internacional. Temas de Economía. Número 30. Marzo 2002. En red.

Subsecretaría de capacitación, Productividad y Empleo de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STyPS). “El empleo en el sector informal de la economía. Comportamiento reciente y políticas públicas en México”, en revista el Mercado de valores, agosto de 2000.

Tokman, Víctor E. “El sector informal: quince años después”. *El Trimestre Económico*, num. 215, México, Fondo de Cultura Económica, julio-septiembre de 1987.

Tokman, Víctor (comp.). “El sector informal en América Latina. Dos décadas de análisis”. Editorial Consejo Nacional para la Cultura y las Artes. 1991.

Tokman, Víctor. “Sector informal en América Latina: de Subterráneo a Legal” en Tokman, Víctor (comp.) *Más allá de la regulación: el sector informal en América Latina*. OIT-PREALC, Santiago de Chile, 1990.

Tullock Gordon. “The Backward Society: Static Inefficiency, Rent Seeking, and the Rule of Law” en (comp) James Buchanan y Robert D. Tollison. *The Theory of public choice –II*. Universidad de Michigan, 1984.

