

## El trabajo informal. Dos asuntos clave para los programas políticos

David KUCERA y Leanne RONCOLATO\*

**Resumen.** *Los autores estudian dos cuestiones de mucho relieve que levantan cierta polémica: la índole del trabajo informal denominado «voluntario» y la tesis de que las leyes laborales fomentan indirectamente la actividad informal. Presentan un análisis crítico de las teorías al respecto y hacen un repaso muy amplio de los estudios empíricos publicados acerca de los efectos de las leyes laborales en la informalidad. También exploran la pertinencia de los cuatro objetivos del trabajo decente en las esferas del trabajo informal y del desarrollo económico, haciendo hincapié en la importancia de que se organicen los trabajadores de la economía informal y en las posibilidades reales de que lo hagan.*

Hasta la fecha han aparecido por lo menos diez publicaciones cuyos títulos nos dicen que reconsideran el tema del trabajo informal. Con tantas consideraciones y reconsideraciones, nos arriesgamos a llegar a resultados bastante deslucidos. Pues bien, persiste el desacuerdo en torno a cuestiones tan fundamentales como las causas y la calidad del trabajo informal. En este artículo abordaremos dos asuntos polémicos, ambos de importancia para la elaboración de planes políticos: el denominado trabajo informal «voluntario» y la reglamentación laboral en tanto que causa del trabajo informal.

Acaso la obra esencial sobre el trabajo informal voluntario sea el estudio de Fields (1990), pero el tema ha vuelto a ser estudiado en los trabajos de Maloney (1999 y 2004) y los que ha publicado con otros autores (por ejemplo, Maloney y Bosh, 2007). La idea básica es que la actividad informal es heterogénea, se caracteriza a menudo por lo que Fields llama «entrada fácil», y que el trabajo informal del estrato superior es mejor y preferido al empleo en el sector formal y es «voluntario» (Fields, 1990, págs. 50 y 66). Este trabajo informal voluntario

---

\* Grupo de Coherencia de Políticas del Departamento de Integración de Políticas y Estadísticas de la OIT. Dirección electrónica: [kucera@ilo.org](mailto:kucera@ilo.org). Los autores agradecen sus amables observaciones a Richard Anker, Patrick Belser, Janine Berg, Naomi Cassirer, Philippe Egger, Christoph Ernst, Susan Hayter, Raymond Torres y Sylvester Young.

La responsabilidad de las opiniones expresadas en los artículos sólo incumbe a sus autores, y su publicación en la *Revista Internacional del Trabajo* no significa que la OIT las suscriba.

cuestiona las concepciones que dan preeminencia a la idea de «entrada fácil». Maloney dice que el mismo pone también en cuestión la definición de la OIT de trabajo decente:

Esta visión del empresario informal voluntario tiene consecuencias importantes en la manera en que nos planteamos la diferencia entre puestos de trabajo buenos y malos, la «desprotección» y la precariedad. La Organización Internacional del Trabajo, por ejemplo, equipara el trabajo «decente» a los puestos de trabajo cubiertos y protegidos por el orden de instituciones laborales (Maloney, 2004, pág. 1159).

Ahora bien, en su último gran informe sobre el trabajo informal, la OIT también subrayó la heterogeneidad del mismo, de una manera congruente con la noción de trabajo informal voluntario:

La expresión «sector informal» se considera cada vez más inadecuada, e incluso errónea, para reflejar estos aspectos dinámicos, heterogéneos y complejos de algo que en realidad es un fenómeno más que un «sector» en el sentido de grupo industrial o actividad económica específicos [...] No existe una relación directa entre el trabajo informal y la pobreza, o entre el trabajo formal y escapar de la pobreza (2002, págs. 2 y 3).

Ello quiere decir que algunos trabajadores informales no están sumidos en la pobreza y que sí lo están algunos trabajadores regulares (que ocupan puestos declarados y protegidos), por lo cual ciertas ocupaciones informales son mejores que otras regulares en cuanto a los ingresos que reportan. Así pues, no es de extrañar que haya trabajadores que prefieran el trabajo informal al regular, y eso es lo que en estos debates se entiende por «trabajo informal voluntario». No se trata de si éste existe en el mundo en desarrollo, sino de lo extendido que está y de cuánto varía la amplitud del fenómeno en países de diferentes niveles de desarrollo y entre diferentes categorías de trabajadores, particularmente los hombres y las mujeres. Entre los asuntos de importancia política en juego están la coherencia de perseguir simultáneamente la extensión del trabajo regular y la mejora de las condiciones laborales de los trabajadores informales y la manera de ampliar las posibilidades tan reducidas que tienen estos últimos.

Hacer retroceder el trabajo informal ha sido un reto permanente para el desarrollo económico y sigue siendo un objetivo primordial de la OIT. Uno de los instrumentos programáticos fundamentales de este organismo es la reglamentación laboral plasmada en sus propios convenios y recomendaciones. Pues bien, según una opinión influyente, la propia reglamentación del trabajo es una causa importante del trabajo informal, lo cual, de ser cierto, significaría que los medios de la OIT están en contradicción con sus fines. Un ejemplo digno de mención es una obra reciente del Banco Mundial sobre la informalidad (Perry y otros, 2007), en donde se reseñan varios estudios empíricos que, según se afirma, demuestran la validez de dicha tesis.

Una crítica de la misma dice que se centra indebidamente en las consecuencias negativas involuntarias y que no atribuye la importancia necesaria al grado en que las leyes laborales alcanzan los objetivos fijados. Es un argumento de peso, pero los gobernantes y especialistas tienen que saber si las normas laborales generan perjuicios indeseados, para adoptar decisiones bien fundadas

cuando deben arbitrar entre ventajas e inconvenientes y, de ser posible, para mejorar la índole y la ejecución de dichas normas. Con este ánimo, analizaremos brevemente las teorías que achacan a las reglamentaciones laborales el ser causa del trabajo informal y, a continuación, llevaremos a cabo una lectura alternativa de las obras de carácter empírico dedicadas al tema.

Abordamos estas cuestiones polémicas en dos partes, en cada una de las cuales extraeremos una breve conclusión, y finalizamos con varias observaciones acerca de la pertinencia de los cuatro objetivos del trabajo decente para el trabajo informal, comprendido el papel de los sindicatos.

## El trabajo informal «voluntario»

El trabajo informal es una cuestión clave de la economía del desarrollo. El importantísimo artículo pionero de Lewis en este terreno (1954) muestra una imagen familiar del trabajo informal urbano, si bien cuando se publicó no se empleaba esta terminología:

El fenómeno [del desempleo «disimulado»] no se limita, empero, en modo alguno al campo. Otro amplio sector en el que existe es el de toda la gama de puestos de trabajo eventuales: los estibadores, los mozos que se precipitan en cuanto uno aparece ofreciéndose a llevarnos las valijas, el jardinero eventual [... o] el pequeño comercio (pág. 141).

Éstos son los ejemplos que da Lewis de trabajadores por cuenta propia; en cuanto a los asalariados, escribió que «los más importantes [...] son los del servicio doméstico» (*ibid.*, pág. 142).

Basándose en sus investigaciones en el África subsahariana, Harris y Todaro (1970) elaboraron un modelo bien estructurado del mercado de trabajo dualista<sup>1</sup>. El modelo de Harris-Todaro explica por qué la cantidad de emigrantes de las zonas rurales a las urbanas puede ser mayor que la de puestos de trabajo urbanos, lo cual genera el desempleo urbano declarado. En este modelo, los salarios urbanos iniciales están «determinados políticamente» por encima de los ingresos agrícolas y de un hipotético nivel de equilibrio del mercado. Los autores citados escriben lo siguiente: «El rasgo distintivo de este modelo es que la emigración obedece a las diferencias entre las zonas urbanas y las rurales en cuanto a *ingresos esperados* [...] y la tasa de desempleo urbano actúa a modo de fuerza equilibradora sobre dicha emigración» (*ibid.*, 1970, pág. 126)<sup>2</sup>.

Aunque el modelo de Harris-Todaro no abordó el trabajo informal, sirvió para sentar las bases de las teorías posteriores al respecto. Fields (1975) amplió ese modelo en varios sentidos, muy especialmente al incorporar un sector

<sup>1</sup> Utilizamos la expresión de mercado de trabajo dualista —o dual— como sinónimo de mercado de trabajo dividido, fraccionado o multisectorial, en sintonía con la bibliografía al respecto (por ejemplo, Fields, 2005a, y Ranis, 2006).

<sup>2</sup> Los ingresos rurales (o agrícolas) esperados son iguales a los ingresos rurales reales si se aplica la premisa de la entrada libre en el mercado; los ingresos urbanos (o fabriles) esperados son iguales a los ingresos urbanos reales multiplicados por la probabilidad de hallar un puesto de trabajo urbano (el empleo urbano dividido por la mano de obra urbana), que son inferiores a uno.

informal urbano en el que el trabajo aparece calificado de «subempleo», es decir, una alternativa al desempleo declarado para los emigrantes rurales que no logran colocarse en el sector regular urbano.

Estas tres aportaciones tienen en común la idea de que el desempleo, el subempleo y el trabajo informal son indeseables y el principio de que las políticas de desarrollo deben tratar de reducir estos problemas todo lo que se pueda. Al mismo tiempo, no sólo empezaba a reconocerse la heterogeneidad del fenómeno, sino que esta característica fue destacada en los primeros estudios en donde se mencionó expresamente el «sector informal». Hart escribió lo siguiente acerca de las zonas urbanas de Ghana: «En la práctica, las actividades informales abarcan una amplia escala, desde operaciones marginales a grandes empresas» (1973, pág. 68). Hart elaboró una tipología de actividades informales que «sirve para ilustrar el abanico de posibilidades de obtener ingresos que están fácilmente al alcance del subproletariado urbano» (*ibíd.*, pág. 69).

Fields (1990) se fundó en esas observaciones y en sus propias investigaciones en ciudades de Costa Rica y Malasia, y concibió la idea de dualismo dentro del trabajo informal urbano, pues distinguió el trabajo informal de «entrada fácil» y el del «estrato superior». Constató que muchos trabajadores informales del tramo superior habían desempeñado anteriormente trabajos regulares, en los que habían adquirido cualificaciones profesionales y habían ahorrado para crear su propia empresa informal. Aunque Fields recalca que el trabajo informal del tramo superior es «voluntario», también menciona su «carácter voluntario obligado», que explica del modo siguiente: «debido a las opciones restringidas que tienen a su alcance, muchísimos trabajadores del sector informal están voluntariamente en él» (*ibíd.*, pág. 67).

La descripción que hace Maloney (2004) del trabajo informal voluntario es similar a la de Fields en muchos aspectos, pero difiere de ella porque hace hincapié en la protección social oficial en tanto que rasgo clave del trabajo regular y por el papel que desempeña en la creación de alicientes para la informalidad. Por ejemplo, si toda una familia tiene derecho a prestaciones médicas cuando uno de sus miembros está empleado de manera regular, es menor el incentivo para que otros miembros trabajen regularmente, en el supuesto, claro está, de que los trabajadores coticen por esas prestaciones de algún modo y de que los puestos regulares e informales de que se trate sean comparables en términos generales. Otra hipótesis es que los trabajadores pueden abstenerse de abonar las cotizaciones obligatorias a los regímenes de pensiones porque piensan en su precio y lo comparan con un rendimiento futuro incierto. Hablando más generalmente, cuanto menos eficiente es la protección social oficial, menos alicientes hay para afiliarse a ella<sup>3</sup>.

Fields (1990) sitúa el trabajo informal voluntario en el contexto del dualismo en el interior del mercado de trabajo urbano informal, pero Maloney (2004)

---

<sup>3</sup> Véase en Saavedra y Tommasi (2007) un análisis de los «contratos sociales» y la informalidad en América Latina.

va más allá, al escribir que: «en una primera aproximación, deberíamos pensar que el sector informal es el equivalente no reglamentado de los países en desarrollo al sector empresarial voluntario de pequeñas empresas existente en los países adelantados» (pág. 1159)<sup>4</sup>. Ahora bien, Maloney no elabora un modelo estructurado y no vienen a cuento consideraciones tan rigurosamente cicateras, lo cual pone en tela de juicio la utilidad de semejante «primera aproximación». Parece más fructuoso seguir la línea de estudio de Fields y analizar la importancia relativa del trabajo informal voluntario frente al involuntario y los factores y efectos de la relación entre uno y otro.

Las consecuencias de lo anterior para el diseño programático son de primer orden. Por ejemplo, cuanto mayor sea la proporción del trabajo informal voluntario con respecto al involuntario:

1. Menos importancia tendrá el trabajo informal como indicador de un déficit de trabajo decente y, hablando en términos más generales, de subdesarrollo.
2. Más valor tendrá la tasa de desempleo declarado como indicador de la atonía del mercado de trabajo, con los efectos consiguientes en la política macroeconómica.
3. Más contradictorias pueden ser las políticas destinadas a fomentar el trabajo regular y mejorar simultáneamente la situación de los trabajadores informales<sup>5</sup>.

También tiene consecuencias con respecto a las investigaciones y los datos<sup>6</sup>. Fields, por ejemplo, afirma que los estudios que pasan por alto este dualismo del trabajo informal resultan «dudosos, cuando no radicalmente inválidos» (1990, pág. 50). También critica la definición de la OIT y otras definiciones del empleo informal en este aspecto diciendo: «Se vería en un brete quien tratara de convencernos de que estas definiciones prácticas del sector informal concuerdan

---

<sup>4</sup> De modo similar, Bosch, Goni y Maloney (2007) escriben: «La perspectiva predominante, cuyas raíces intelectuales se remontan por lo menos a Harris y Todaro (1970), equipara el sector [informal] con el subempleo o el desempleo disimulado: el sector desfavorecido de un mercado parcelado por las rigideces del sector 'formal' o protegido de la economía. En cambio, está surgiendo otra visión [...] según la cual, en una primera aproximación, debería considerarse que se trata de un sector no reglamentado y en gran medida voluntario de trabajadores por cuenta propia y microempresas» (págs. 3 y 4).

<sup>5</sup> Se parte del supuesto de que cuanto mayor sea la proporción entre el empleo informal voluntario y el involuntario, más trabajadores estarán en el umbral de indiferencia entre el trabajo regular y el informal voluntario. Así lo plantea Maloney (2004), quien escribe: «Por poner un ejemplo sencillo, la atención médica básica universal que no depende de otras dimensiones de la formalidad es implícitamente una subvención a quienes sopesan la posibilidad de renunciar a la protección oficial y asumir la condición de empresario informal» (pág. 1173). Véase también en Levy (2007 y 2008) un análisis de estas cuestiones a propósito de los programas sociales de México.

<sup>6</sup> Véase en Jütting, Parlevliet y Xenogiani (2007) un análisis interesante de estos asuntos en el marco del debate más general sobre el trabajo informal voluntario. El documento contiene, además, un apéndice que describe las diferentes definiciones de empleo informal utilizadas en estudios empíricos recientes.

con nociones anteriores basadas en la entrada sin trabas [en el mercado de trabajo]» (1990, pág. 64)<sup>7</sup>. Ahora bien, medir el trabajo informal voluntario es intrínsecamente peliagudo, porque para ello hace falta conocer no sólo las características del puesto informal de que se trate (conforme a las definiciones existentes), sino las características y la disponibilidad de puestos de trabajo regulares para los que el trabajador está cualificado y, además, las cualificaciones del trabajador. Volveremos a tocar este asunto.

Muchos de los datos empíricos acerca del trabajo informal voluntario proceden de América Latina; en el caso de Maloney, de la Argentina, Brasil y, sobre todo, México. Estos tres países tienen datos de «micromuestras» constantes que nos permiten conocer los movimientos de trabajadores entre el trabajo regular y el informal. Ahora bien, las naciones citadas forman parte de la franja más desarrollada del mundo en desarrollo, lo cual plantea el interrogante de hasta qué punto las conclusiones respecto de ellos son válidas en los países y las zonas en desarrollo más pobres. Fields (2005a) plantea esta objeción a propósito de la obra de Maloney en los términos siguientes: «Quizás la mayoría de los empresarios informales estén en el estrato superior en México, pero dudo de que lo estén en la India, Bolivia y Kenya» (pág. 25)<sup>8</sup>. Respaldan este parecer, por ejemplo, las conclusiones de un estudio sobre Côte d'Ivoire (Costa de Marfil), en que se estima que casi el doble de trabajadores urbanos desean trabajar en un empleo regular de los que lo hacen realmente y que casi el triple de trabajadores urbanos están en el tramo inferior del trabajo informal de los que quieren estar en él (Günther y Launov, 2006).

Hay varios motivos para pensar que tal vez haya una relación generalmente positiva entre la proporción de trabajo informal voluntario con respecto al involuntario y el nivel de desarrollo económico. Los países más desarrollados tienen, por lo general, regímenes de seguro de desempleo más avanzados y, por lo tanto, el desempleo declarado puede constituir más fácilmente una alternativa al trabajo informal involuntario para quienes pierden su colocación u ocupación.

---

<sup>7</sup> La definición de la OIT de empleo en el sector informal se basa en una Resolución de la Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo de 1993, aunque hasta entonces las oficinas de la OIT en América Latina y el Caribe empleaban una definición similar en términos generales, basada en el empleo en pequeñas empresas, el trabajo por cuenta propia (de no profesionales) y el empleo en el servicio doméstico (véase en Hussmanns, 2005, un análisis de las definiciones correspondientes de la OIT, que trataremos en detalle más adelante). Ranis y Stewart (1999) abordan el dualismo en el sector informal aportando un modelo formal, una definición conceptual y otra de trabajo, así como un análisis de datos de Bangkok y Manila. Estos autores comparan los componentes «tradicionales» (o «estancados») y los «modernizadores» (o «dinámicos») del sector informal. Su definición conceptual engloba hasta cierto punto el empleo informal del estrato superior y de entrada fácil de Fields, pero su definición práctica de los componentes tradicionales y modernizadores parece solaparse menos, ya que se basa en dividir a los trabajadores de las pequeñas empresas por ramos económicos — tradicionales frente a modernizadores — en función de las características medias de cada ramo. Así pues, no queda claro hasta qué punto este método de medición llegue a despejar las dudas de Fields.

<sup>8</sup> Incluso el caso de México tampoco resuelve las dudas, porque en un estudio de Duval-Hernández (2006) que sigue un método diferente para analizar los «microdatos» se comprueba empíricamente que la gran mayoría de los trabajadores informales urbanos de México son involuntarios.

Hay que tener presente también que el porcentaje de trabajo informal es superior en las regiones en desarrollo más pobres, sobre todo en el África subsahariana y en Asia meridional, como puede verse en el gráfico 1 (en que, a falta de estimaciones regionales más fidedignas, se estima el empleo informal con los datos de los trabajadores por cuenta propia y de los que trabajan en su familia sin remuneración, tanto en las zonas urbanas como en las rurales).

En la India, por ejemplo, la proporción de trabajo informal ascendía al 76,7 por ciento en las zonas urbanas y al 94,8 por ciento en las rurales en 1999-2000 (Sakthivel y Joddar, 2006, pág. 2110). En el África subsahariana y en Asia meridional es menos frecuente que un miembro de una familia ocupe un puesto regular y, por consiguiente, son más limitadas las posibilidades de que otros familiares renuncien a un puesto de trabajo regular porque estén amparados por la protección social oficial (cuando ésta cubre a todos los miembros de la familia). Algo más fundamental es que la noción de trabajo informal voluntario presupone la posibilidad de elección, esto es, que, supuestamente, los trabajadores informales voluntarios podrían ocupar un empleo regular si quisieran. Es evidente que las posibilidades de que así sea son muy reducidas cuando el porcentaje de trabajo regular es bajísimo<sup>9</sup>.

Los países y las regiones en desarrollo más pobres también acusan porcentajes de trabajo informal y tasas de pobreza tan elevados que tiene que haber forzosamente una gran superposición entre ambos fenómenos. La proporción de personas sumidas en la pobreza (con ingresos de hasta dos dólares estadounidenses al día) era del 22,2 por ciento de la población total en América Latina y el Caribe en 2004, frente al 72 por ciento en el África subsahariana y el 77,1 por ciento en Asia meridional (Banco Mundial, 2007). A nuestro juicio, la existencia de trabajadores informales que viven en situación de pobreza no puede ser voluntaria, sea cual fuere el sentido que queramos dar a esta palabra<sup>10</sup>. De lo anterior se sigue que el concepto de trabajo informal voluntario es menos pertinente cuanto más generalizado está el trabajo informal.

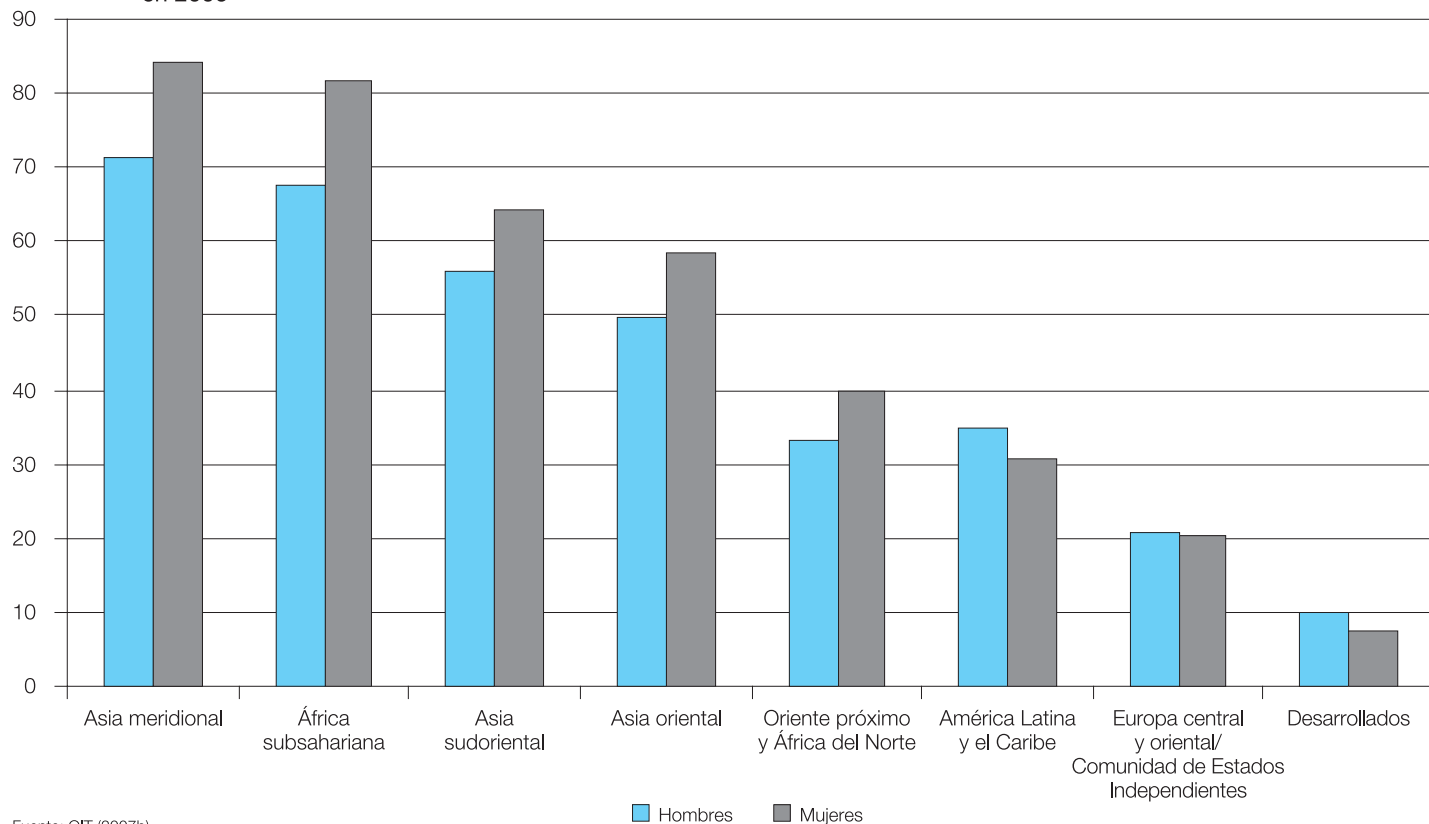
Con respecto a la pobreza, Maloney (2004) adopta un punto de vista distinto, que expone del modo siguiente: «Afirmar que los trabajadores ocupan voluntariamente puestos de trabajo informales no significa, claro está, que no estén viviendo en la pobreza; sólo significa, que su situación no sería mucho mejor en los puestos de trabajo regulares para los que están cualificados [...] muchos de ellos simplemente toman la mejor decisión que pueden habida cuenta de su bajo nivel de instrucción» (págs. 1160 y 1164). Estas palabras nos devuelven al asunto

---

<sup>9</sup> Incluso en países en que hay un mayor porcentaje de empleo formal (por ejemplo, México), aunque cualquier trabajador informal aparentemente voluntario podría trabajar en un empleo formal de modo individual, todos no podrían hacerlo al mismo tiempo. En este sentido, las estimaciones del porcentaje de empleo informal voluntario pueden ser engañosas, fruto de un planteamiento falaz.

<sup>10</sup> Esta opinión nuestra adquiere más fuerza si consideramos el trabajo infantil, informal e involuntario por definición, un fenómeno mucho más agudo en las regiones en desarrollo más pobres. En 2004, la tasa de actividad económica de las personas de 5 a 14 años de edad ascendió al 5,1 por ciento en América Latina y el Caribe, frente al 26,4 por ciento en el África subsahariana y al 18,8 por ciento en Asia y el Pacífico (OIT, 2006).

Gráfico 1. Porcentajes de trabajadores por cuenta propia y de trabajadores familiares no remunerados en las zonas urbanas y rurales en 2006



Fuente: OIT (2007b).

del «carácter voluntario obligado» del trabajo informal supuestamente voluntario.

Para que el concepto de trabajo informal voluntario tenga valor es importante tomar en cuenta la calidad de este trabajo y las posibilidades que hay de empleo regular en sentido absoluto, no sólo relativo<sup>11</sup>, ya que en la economía regular hay puestos de trabajo buenos y malos y existe dualismo tanto dentro de la economía regular como del sector informal. De hecho, fue la preocupación que despertaba el aumento del empleo marginal en los establecimientos regulares lo que motivó que se adoptara en 2003 la nueva definición de la OIT de trabajo informal, que añade al empleo en los establecimientos informales (es decir, el trabajo en el sector informal) el empleo informal en establecimientos regulares (Husmanns, 2005).

Todo esto queda ilustrado en el gráfico 2, que muestra las distribuciones hipotéticas de los trabajadores regulares e informales en función de la calidad de sus puestos de trabajo y partiendo del supuesto de la commensurabilidad de toda la gama de características de la calidad del trabajo, comprendida la protección social<sup>12</sup>. En los puntos 1 y 2 hay los empleos de calidad equivalente para los trabajadores regulares y los informales, por lo que a éstos puede resultarles indiferente que el empleo sea regular o informal. Ahora bien, en el punto 1 los regulares y los informales están por debajo del umbral de la pobreza, mientras que en el punto 2 están por encima. A nuestro parecer, la diferencia entre los puntos 1 y 2 debe ser un elemento esencial en el análisis del supuesto trabajo informal voluntario. Lo mismo cabe decir del trabajo decente más en general, ya que muchos aspectos del mismo se definen en sentido absoluto, en lugar de relativo, por ejemplo, en lo referente a la edad mínima legal para trabajar y la jornada laboral máxima permisible (véase Anker y otros, 2003).

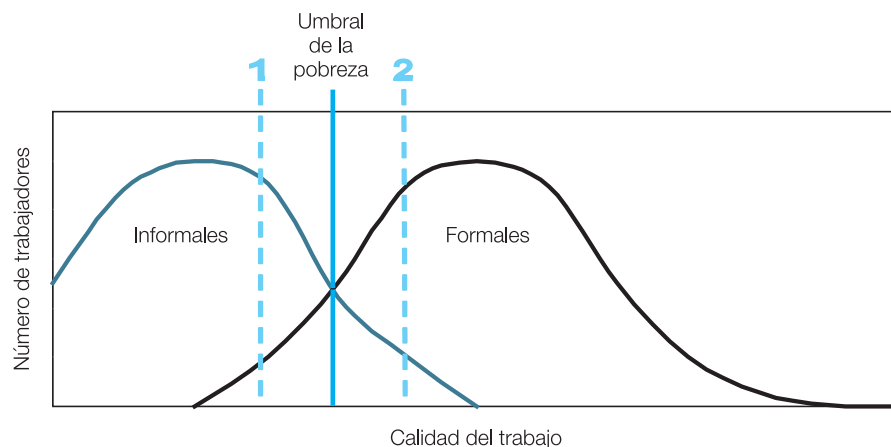
El carácter contingente del trabajo informal voluntario crea graves problemas conceptuales y de medición. Los trabajadores menos instruidos tienen menos perspectivas de empleo regular. Si aumentase en un país el nivel de estudios, habría más trabajadores cualificados para ocupar los puestos de trabajo buenos del sector regular y, por lo tanto, menos optarían de buena gana por un empleo informal; es decir, la razón entre el empleo informal involuntario y el voluntario sería menor, aun cuando no variase la proporción entre los puestos de trabajo buenos y los malos. O pensemos qué sucedería si empeorase la calidad de los puestos de trabajo regulares: los trabajadores informales hasta entonces involuntarios preferirían seguir en esa situación a buscar un empleo regular. En este caso, la razón entre el trabajo informal involuntario y el voluntario sería mayor aun cuando fuese menor la proporción entre los puestos de trabajo buenos y los malos. En resumidas cuentas, la razón entre el trabajo informal involuntario y el voluntario no nos aclara forzosamente algo que deseamos mucho saber: la

---

<sup>11</sup> Heintz y Pollin afirman algo similar cuando escriben: «esas situaciones surgen [...] no fundamentalmente porque las oportunidades de empleo informal sean muy atractivas, sino porque los puestos de trabajo formales son muy poco atractivos» (2003, pág. 3).

<sup>12</sup> Este gráfico nos lo sugirió Patrick Belser, economista de la OIT.

Gráfico 2. Calidad del trabajo de los trabajadores regulares y de los informales



calidad de los puestos de trabajo de una economía. A decir verdad, los ejemplos que hemos dado demuestran que puede inducir de lleno a error.

La noción de trabajadores informales que renuncian voluntariamente a la protección social oficial también suscita críticas, que Maloney ha formulado del modo siguiente:

Lo que estoy diciendo es que quienes se plantean crear su propia empresa pueden estudiar toda la gama de mecanismos de protección social existentes, así oficiales como informales, y, una vez hecho esto, previo cotejo de la utilidad del plan de actividades que pueden improvisar en los dos sectores, adoptar la decisión de abrir un negocio informal y renunciar a la protección oficial (2004, pág. 1167).

Efectivamente, las políticas de protección social pueden tener consecuencias nocivas imprevistas. Por ejemplo, si las cotizaciones de los trabajadores y los empleadores a los regímenes de protección social son demasiado elevadas, ambas partes tienen un motivo para no declarar las relaciones de trabajo, tanto si se desenvuelven en establecimientos regulares como si no. Esta posibilidad nos da una idea de los problemas que plantea el diseño de las políticas, pues se debe decidir en qué medida la protección social se financia con cargo a cotizaciones o a los ingresos fiscales del Estado.

Ahora bien, al plantearse como alternativas la protección social oficial y la informal entran en juego otras consideraciones. Hay dos formas de protección social a las que se ha dedicado mucha atención: las pensiones y el seguro de enfermedad (por ejemplo, Mesa-Lago, 1992). Es cierto que puede haber alternativas informales a las pensiones oficiales, entre las cuales la más importante ha sido tradicionalmente la ayuda de las familias, pero en los países en desarrollo se ha producido una quiebra de esa ayuda a causa de la emigración (interna e internacional) y de la desaparición gradual de la unidad familiar extensa (Cassirer y Addati, 2007). En cuanto a la atención sanitaria oficial, no existen alternativas informales viables. Hablando en términos generales, aunque es cierto que los

trabajadores pobres tienen menos alicientes para afiliarse a la protección social oficial cuando ésta presta servicios deficientes, este razonamiento es válido igualmente para los trabajadores que gozan de una situación económica desahogada<sup>13</sup>. Los trabajadores pobres no pueden permitirse malgastar o arriesgar su dinero. Con todo, el que sean los trabajadores pobres, no los que están mejor situados, los que renuncien con más frecuencia a la protección social oficial parece obedecer a las limitaciones que impone la propia pobreza más que a una elección deliberada.

La proporción de mujeres en el trabajo informal es desmesurada, por lo que los debates sobre la calidad del trabajo informal les afectan muy de lleno (véase el gráfico 1). Algunos estudios de la dinámica entre el trabajo regular y el informal evalúan conjuntamente a los hombres y las mujeres (por ejemplo, el de Calderón Madrid, 2000, sobre México) y otros excluyen totalmente a éstas del análisis (citaremos el de Maloney, 1999, también relativo a México). Sin embargo, los estudios que distinguen entre los sexos constatan que las mujeres tienen mucha menos movilidad entre el trabajo regular y el informal; los autores de los mismos llegan a la conclusión de que ello confirma la segmentación del mercado de trabajo que sufren las mujeres (Funkhouser, 1997, sobre El Salvador, y Gong y Van Soest, 2002, sobre México).

Aunque Maloney se ocupa sobre todo del trabajo informal voluntario de los varones, no deja de analizar el trabajo informal de las mujeres y afirma que también éste puede ser en gran medida voluntario:

La explicación de la representación desproporcionada de las mujeres en el trabajo por cuenta propia informal acaso pueda hallarse también en determinadas características atractivas del sector, en particular, la flexibilidad [...] Habida cuenta de las limitaciones con que tropiezan las mujeres pobres para conciliar las responsabilidades familiares y la necesidad de ingresos, el trabajo informal puede ser una alternativa relativamente atractiva (Maloney, 2004, págs. 1162 y 1163).

Cassirer y Addati (2007) hacen otro planteamiento basado en una investigación a fondo de las necesidades de cuidado de los hijos de los trabajadores informales de trece países en desarrollo. Según estos autores, la falta de guarderías en los países en desarrollo deja a las mujeres muy pocas posibilidades de compaginar las responsabilidades laborales con las familiares:

La falta de apoyo a las tareas familiares no remuneradas puede obligar a muchas mujeres, sobre todo a las de los estratos pobres, a aceptar los salarios bajos y las condiciones de trabajo deficientes típicos de la economía informal, pero se trata de un método de supervivencia que no satisface las aspiraciones más generales de los trabajadores pobres a la seguridad económica y a escapar de la pobreza (*ibid.*, pág. 7).

Estos expertos demuestran que conciliar las responsabilidades familiares y el trabajo asalariado es un reto cada vez más difícil de vencer al haberse quebrado el sostén familiar tradicional, haber aumentado el número de hogares a cargo

---

<sup>13</sup> Debemos esta observación acerca de los trabajadores pobres y los que gozan de una situación mejor a Christoph Ernst, economista de la OIT.

de una mujer y por la inexistencia de apoyo público al trabajo doméstico no remunerado. También afirman que la falta de guarderías es un factor que estimula el trabajo informal porque crea demanda de trabajadoras domésticas que se ocupen de los niños. Cassirer y Addati no sólo estudian los problemas del cuidado de los niños, sino las soluciones adoptadas, describiendo diversos programas destinados a las trabajadoras informales de varios países en desarrollo. Para que la pregunta de si las mujeres desempeñan voluntariamente los trabajos informales tenga algún sentido, deberemos tratar de comprender los imperativos en función de los cuales esas mujeres deciden ejercer un trabajo remunerado<sup>14</sup>.

### *¿Ir de Guatemala a guatepeor...?*

Fields (1990) concibió la idea de un sector informal dual, es decir, dividido en dos, con un estrato superior voluntario y otro involuntario de entrada fácil. Esta distinción sirve para entender la heterogeneidad del trabajo informal y la dinámica del mercado de trabajo de los países en desarrollo como, por ejemplo, el paso voluntario de trabajadores del empleo regular al informal y el que algunos emigrantes de las zonas rurales a las urbanas busquen un trabajo informal en vez de regular. En términos más generales, el valor de los análisis multisectoriales del mercado laboral radica en que explican fenómenos que, si no, parecen paradójicos (Fields, 2005a).

Al mismo tiempo, el carácter contingente del trabajo informal voluntario hace difícil medirlo. Además, los debates actuales sobre el trabajo informal voluntario versan sobre la calidad del mismo, es decir, sobre el trabajo decente, por lo cual tendremos que analizar la calidad del trabajo informal supuestamente voluntario y las alternativas de trabajo regular, tanto en sentido relativo como absoluto.

Hay motivos para pensar que el trabajo informal voluntario estará menos extendido allá donde el trabajo informal lo esté más, es decir, en las regiones en desarrollo más pobres. Sería conveniente investigar más esta hipótesis, aunque sólo fuese para poner coto a la tendencia a aplicar las conclusiones de las averiguaciones relativas a los países en desarrollo más adelantados al conjunto del mundo en desarrollo. Como escasean los datos de muestras constantes de países en desarrollo pobres, esas investigaciones quizá habrán de basarse principalmente en encuestas a trabajadores. A fin de que sean provechosos en la tarea de formulación de políticas, estos estudios deberían tener presentes los imperativos en función de los cuales los trabajadores toman decisiones, pues para dilucidar si los trabajadores informales son realmente voluntarios es menester comprender sus opciones. Más generalmente, si queremos que los debates sobre el trabajo informal voluntario tengan sentido, habrá que afrontar la posibilidad de que las políticas hagan aquello para lo que han sido concebidas, esto es, ampliar las opciones existentes.

---

<sup>14</sup> Puede verse un análisis interesante de la dificultad de aprehender las decisiones de las mujeres sobre el trabajo a tiempo parcial en Procter y Padfield (1999).

## Las leyes laborales y el trabajo informal

La publicación *Informality: Exit and exclusion* del Banco Mundial (Perry y otros, 2007), aunque se centra en América Latina y el Caribe, contiene un análisis bastante completo de la bibliografía de base empírica relativa a las leyes laborales y el trabajo informal, y nos brinda un punto de comparación muy útil para nuestra lectura de las obras al respecto<sup>15</sup>. En la óptica del presente artículo es muy pertinente el capítulo de Maloney y Bosch (2007), que trata de la dinámica, los ciclos y las tendencias del mercado laboral informal. Haremos primero una breve reseña teórica, centrada en las obras inspiradas en los modelos del mercado de trabajo dual y las reglamentaciones laborales respectivas<sup>16</sup>. Entre los temas abordados están los sindicatos, los salarios mínimos y los costos de las contrataciones y los despidos. Estas teorías sostienen en líneas generales que los efectos de las leyes laborales en el trabajo informal son ambiguos *a priori*.

### La teoría

Reflexionando sobre el período transcurrido desde que se publicó su artículo de 1954, Lewis escribe que «los salarios urbanos [en los países menos adelantados] han crecido más rápidamente de lo que hubiésemos predecido» (1979, pág. 223). Atribuye el fenómeno a varios factores: los sindicatos y su «control estricto» de la entrada al mercado de trabajo, «los sindicatos de los trabajadores de la administración pública que aumentan los salarios de los funcionarios públicos», la «presión de los gobiernos sobre los empleadores extranjeros» y la reglamentación del salario mínimo (*ibíd.*, págs. 225 y 227)<sup>17</sup>. Como se basa en la curva de la demanda de mano de obra neoclásica (1954, pág. 150), lo que preocupa a Lewis es que estos factores hacen disminuir el trabajo en el sector formal y aumentar el de tipo informal.

Harris y Todaro (1970) no entraron a analizar por qué los salarios urbanos iniciales están «determinados políticamente» por encima del nivel de equilibrio hipotético del mercado. Su modelo fue ampliado por Calvo (1978), incorporando a los sindicatos a partir del supuesto de que les afecta la diferencia entre los salarios rurales y los salarios urbanos de los trabajadores sindicados. Calvo afirma que este modelo también es válido sin sindicatos siempre y cuando las autoridades públicas fijen los salarios mínimos. Quibria (1988) también amplía el modelo de Harris-Todaro, principalmente incorporando los sectores formal e informal urbanos y los sindicatos (sostiene que a éstos les afecta la diferencia entre los salarios vigentes en esos dos sectores urbanos). Una consecuencia fundamental en el campo programático de la diferencia entre estos supuestos acerca

<sup>15</sup> Véase una recensión de esta obra en la *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 127, núm. 2-3, págs. 326-330.

<sup>16</sup> Véase un análisis de los estudios acerca de las razones por las cuales los salarios del sector formal pueden llegar a ser superiores al nivel hipotético de equilibrio del mercado en Fields (2005a), quien sopesa la influencia de las instituciones, el salario de eficiencia y la oferta.

<sup>17</sup> Lewis también se refiere a los sindicatos en su exposición de 1954 de la diferencia entre los salarios de los sectores «capitalista» y «de subsistencia» (pág. 150).

del comportamiento de los sindicatos es que, en el modelo de Quibria, las políticas oficiales pueden eliminar el desempleo urbano y el trabajo informal sin necesidad de controlar la emigración de las zonas rurales a las urbanas; en este sentido, los efectos de los sindicatos en el trabajo informal son benignos. Por lo tanto, los efectos de éstos son ambiguos en el plano abstracto y, más concretamente, sabemos que sus actitudes y comportamientos varían mucho en los países desarrollados y en desarrollo, y que pueden ser tanto conflictivos como de colaboración<sup>18</sup>.

Fields (2005b) se vale del modelo de Harris-Todaro para estudiar los efectos de tres políticas —la «creación de puestos de trabajo en el sector moderno», la «contención de los salarios en el sector moderno» y el «desarrollo rural»— en cuatro asuntos importantes para los trabajadores: el desempleo, el total de los ingresos del trabajo, la desigualdad de ingresos y la pobreza. Llega a la conclusión de que la moderación de los salarios del sector moderno puede dar lugar a un desempleo mayor o menor, según que la demanda de mano de obra sea suficientemente elástica o inelástica. La creación de puestos de trabajo en el sector moderno desemboca en un desempleo mayor. En términos más generales, la «contención de los salarios en el sector moderno» y la «creación de puestos de trabajo en el sector moderno» tienen efectos de ambos signos, negativo y positivo, en la situación de los trabajadores considerados. Únicamente el «desarrollo rural» resulta beneficioso en todos los casos.

Concebida para explicar el desempleo, la teoría de los trabajadores integrados y los excluidos también explica la fragmentación del mercado de trabajo, comprendida la división entre los trabajadores regulares y los informales (Lindbeck y Snower, 1986 y 2001, y Solow y otros 1985). Un elemento fundamental de esta teoría es que hay un conflicto de intereses entre los trabajadores integrados, que están bien remunerados relativamente, y los excluidos, que están peor remunerados (o desempleados). En la versión de Lindbeck y Snower de la teoría, un motivo primordial por el que las empresas no sustituyen a los trabajadores integrados por excluidos radica en los costos de las contrataciones y los despidos, en los cuales suelen influir las leyes laborales. Cuanto más altos sean esos costos, más altos serán los salarios que los trabajadores integrados pueden obtener por encima del nivel hipotético de equilibrio del mercado y, por ende, mayor será el volumen posible del desempleo y del empleo informal. También pueden entrar en juego los sindicatos en esta teoría de los trabajadores integrados y excluidos, en tanto en cuanto la condición de trabajador integrado vaya unida a la de afiliado a un sindicato. Los sindicatos pueden actuar para aumentar los costos de las contrataciones y los despidos y para robustecer la capacidad de negociación de los trabajadores integrados.

---

<sup>18</sup> Nelson (1991) explica esta heterogeneidad y afirma que depende de la fortaleza de los sindicatos, el estado de la economía y las relaciones entre los sindicatos y los partidos políticos. Hay también división de opiniones acerca de si el fortalecimiento de los derechos sindicales conlleva más o menos estabilidad económica y social y, por lo tanto, más o menos empleo informal (véanse Singh y Zammit, 2000, y Galli y Kucera, 2004).

Hay un acervo considerable de estudios empíricos sobre los efectos de la legislación protectora de la relación de trabajo en el volumen del empleo. Sin embargo, los efectos son ambiguos en el plano teórico. Según escriben Bertola, Boeri y Cazes (2007, pág. 237): «los modelos teóricos demuestran que la protección del empleo suele tener un efecto condicionante tanto en los despidos como en las admisiones, tanto en la creación como en la destrucción de empleo, tanto en las entradas como en las salidas del desempleo; el grado en que un efecto domina al contrario depende de los valores de los parámetros». En otras palabras, cabe esperar que la legislación protectora de la relación de trabajo estable amortigüe la volatilidad del empleo, pero no el volumen del mismo.

Hemos expuesto ya la conclusión de Fields (2005b) de que los efectos de los aumentos de los salarios del sector moderno en el desempleo son ambiguos. Otra manera de plantear el tema es considerar los efectos macroeconómicos de los aumentos de los salarios según que el crecimiento del país esté impulsado por los salarios o por los beneficios, lo cual depende de las tasas de ahorro comparadas de los beneficios y de los salarios, del vigor de los «efectos de acelerador» y de la exposición a la competencia internacional (Blecker, 1996). En una situación de crecimiento impulsado por los salarios, una subida de éstos en la economía regular puede dar lugar a aumentos del empleo en la misma.

Este supuesto de crecimiento impulsado por los salarios está en desacuerdo con la teoría neoclásica del desempleo en que se basan los modelos anteriores y con la hipótesis de que unas leyes laborales más rigurosas tienen como resultado menos trabajo regular y más informal<sup>19</sup>. La teoría de la búsqueda de empleo es también un vástago de la teoría neoclásica del desempleo, y sostiene que el salario social —que comprende las prestaciones del seguro de desempleo— es un factor que propicia la desocupación. Card y Krueger (1995) trazan una panorámica valiosa de la teoría neoclásica del desempleo y de sus derivaciones, especialmente en lo tocante a los salarios mínimos y los mercados de trabajo donde imperan los salarios bajos. A partir de las averiguaciones empíricas de sus estudios y los de otros analistas, según las cuales el efecto de los aumentos del salario mínimo en el empleo gira en torno a cero, estos autores afirman que las predicciones de las teorías neoclásicas del desempleo pueden quedar desbaratadas si los empleadores tienen un margen de discreción en la fijación de los salarios (*ibíd.*, 1995, pág. 383).

Los fundamentos teóricos de la teoría neoclásica del desempleo —y, por consiguiente, de sus diversos retoños— también han sido objeto de críticas profundas, sobre todo por lo que hace a la derivación de la curva de la demanda de mano de obra (por ejemplo, Garegnani, 1990 y Felipe y McCombie, 2008), las cuales ponen en tela de juicio la interpretación de la relación inversa observada entre los salarios y el empleo, y arrojan otro elemento de duda sobre los efectos esperados de las leyes laborales en el trabajo informal.

---

<sup>19</sup> La curva neoclásica de la demanda de mano de obra también subyace al concepto del término medio entre la calidad y la cantidad de empleo. Véase Fields (2003), que ha llamado a esta curva «la frontera del trabajo decente».

## Los datos

En su capítulo del estudio citado del Banco Mundial, Maloney y Bosch escriben que «las variaciones de la flexibilidad de las empresas explican el 16 por ciento de la varianza» del trabajo por cuenta propia (2007, pág. 121). Esta afirmación se basa en una conclusión de Loayza y Rigolini (2006), quienes calcularon los efectos de las normas relativas «al crédito, la mano de obra y las empresas» en los porcentajes de trabajo por cuenta propia (urbano y rural) mediante un análisis de datos de muestras constantes de varios países desarrollados y en desarrollo recogidos desde mediados del decenio de 1980 hasta 2004<sup>20</sup>. En toda la muestra de cuarenta y dos países de su estudio se constata una relación apenas significativa estadísticamente (un 10 por ciento) entre la existencia de normas rigurosas y la proporción de trabajo por cuenta propia. En cambio, en las muestras integradas sólo por países en desarrollo, o sólo por países de América Latina y el Caribe, la relación es de signo opuesto, si bien no es significativa estadísticamente. En pocas palabras: débil en general, la relación es inexistente en las muestras de los países en desarrollo<sup>21</sup>.

En el volumen *Law and employment*, dirigido por Heckman y Pagés-Serra (2004), se compilan y reseñan varios estudios sobre los efectos de las normas laborales en América Latina y el Caribe. A propósito de esta obra, Maloney y Bosch han escrito que «con respecto a la región y a varios países, puede sostenerse verosímilmente que la legislación del trabajo influye de manera considerable en el tamaño del sector regular» (2007, pág. 121). La obra tiene gran interés por la importancia que da a los estudios en que se analizan «microdatos» (relativos a personas). Los más pertinentes son los relativos al efecto del costo de la estabilidad del empleo (el costo de despedir a un trabajador) en la difusión del trabajo regular en la Argentina, Barbados, Brasil, Chile, Jamaica, Perú y Trinidad y Tabago.

---

<sup>20</sup> El estudio utiliza un índice ideado por el Instituto Fraser que agrupa en un todo la «reglamentación del crédito, la mano de obra y las empresas». Los cinco componentes de reglamentación laboral del índice son «el efecto del salario mínimo», «las prácticas de contratación y despido», «la negociación colectiva centralizada», «las prestaciones de desempleo» y «el reclutamiento de conscriptos para que constituyan el personal militar». Obsérvese que diez de los quince componentes del índice relativo a «el crédito, la mano de obra y las empresas» no se basan en los reglamentos, sino en las respuestas a encuestas al respecto.

<sup>21</sup> Véase el cuadro 3 de Maloney y Bosch (2007, pág. 28), basado en el modelo de los autores, que incorpora el PIB por habitante. Los autores no reproducen, pero sí describen, los resultados de otro modelo que no incluye el PIB por habitante; sin éste, los resultados son similares entre la muestra completa y las muestras de los países en desarrollo (pág. 19). A nuestro juicio, el PIB por habitante debe ser un componente obligado del modelo (pues es la variable de mayor capacidad explicativa) y los resultados correspondientes son los que importan. Obsérvese también que Loayza, Oviedo y Servén (2006) calculan los efectos de la reglamentación de la mano de obra y otras normas en el tamaño de la economía informal (en lugar del empleo informal) de distintos países, utilizando estimaciones de la «economía subterránea» elaboradas por Schneider (2004). Éstas son fruto de un modelo en el que se predice el tamaño de la «economía subterránea» a partir de sus elementos determinantes hipotéticos, uno de los cuales es «el lastre de la reglamentación». Se incurre, pues, en un razonamiento circular si se tratan las estimaciones de Schneider como endógenas y los indicadores de la reglamentación de la mano de obra y otras normas como exógenos.

De entre los siete países antedichos, sólo hallaron relaciones estadísticamente significativas entre unos costos de estabilidad del empleo más elevados y menos trabajo regular en la Argentina y el Perú. Ahora bien, ¿qué consecuencias tienen los costos de la estabilidad del empleo en el trabajo informal, el tema tratado en Maloney y Bosch (2007)? Respecto de la Argentina, la respuesta es ambigua, ya que las diferentes definiciones del trabajo informal arrojan resultados de signo opuesto: si se define como los trabajadores de los establecimientos informales, el porcentaje de empleo informal urbano menguó en el decenio de 1990; definido como los trabajadores no amparados por la seguridad social, el porcentaje aumentó<sup>22</sup>. El caso del Perú es más sencillo: los costos de la estabilidad del empleo disminuyeron en el decenio de 1990, a la vez que crecía el trabajo regular (Saavedra y Torero, 2004). Pues bien, según todas las mediciones, el trabajo informal urbano aumentó más rápidamente aún, lo cual significa que la disminución de los costos de la estabilidad del empleo coincidió con un alza del porcentaje de trabajo informal<sup>23</sup>.

La situación del Perú no es anómala, sino que tipifica la relación que guardan los cambios de los costos de la estabilidad del empleo con los porcentajes de trabajo informal en América Latina y el Caribe y en los países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE). Ello se comprueba en el estudio de Heckman y Pagés-Serra (2000), quienes calculan los efectos en los porcentajes de trabajo por cuenta propia (no agrícola) del costo de la estabilidad laboral, medido por el costo de despido de un trabajador conforme a la ley y expresado en múltiplos del salario mensual. Se trata de un análisis de datos de muestras de distintos países latinoamericanos, del Caribe y de la OCDE del período de 1990 a 1999. Las regresiones basadas principalmente en la variación entre los países (OLS) muestran una relación positiva entre los costos de la estabilidad del empleo y los porcentajes de trabajo por cuenta propia. En cambio, las regresiones basadas en la variación a lo largo del tiempo (efectos fijos) muestran lo contrario, y esta prueba longitudinal constituye la mejor verificación de los efectos de las políticas aplicadas. La prueba longitudinal es también más fuerte por lo que se refiere a la fuerza estimada y a la significación estadística de la relación (cuadro 1). Al igual que sucede en el Perú, las variaciones de los costos de la estabilidad del empleo en los países de América Latina y el Caribe y de la OCDE van unidas a cambios de signo contrario en los porcentajes de trabajo informal.

Aunque Maloney y Bosch (2007) no tratan de ello, Galli y Kucera (2004) han hecho averiguaciones pertinentes, pues calculan los efectos de los derechos

---

<sup>22</sup> Ello se debió a un corrimiento de empleos de los establecimientos informales a los formales unido a la reducción de la cobertura de la seguridad social en ambos tipos de establecimiento (Galli y Kucera, 2008). El índice de costos de la estabilidad del empleo elaborado por Heckman y Pagés-Serra (2000) no arroja ningún cambio en la Argentina en el decenio de 1990.

<sup>23</sup> Los datos de Saavedra y Torero (2004) corresponden a Lima. Pueden verse pruebas que los corroboran en Heckman y Pagés-Serra (2000) y Galli y Kucera (2008).

Cuadro 1. Efecto estimado de los costos de la estabilidad del empleo en el porcentaje de trabajo por cuenta propia

	Mínimos cuadrados ordinarios	Efectos fijos
Países de la OCDE y de América Latina y el Caribe	1,37 (5%)	-8,43 (1%)
Países de América Latina y el Caribe	1,09 (10%)	-8,34 (1%)

Fuente: Heckman y Pagés-Serra (2000).

sindicales en los porcentajes de trabajo regular e informal con datos de muestras de una selección de países latinoamericanos de los años 1990 a 1999. Comprueban que los países en los que los trabajadores gozan de «derechos cívicos» más robustos suelen tener porcentajes mayores de trabajo regular.

Además del estudio de Paes de Barros y Corseuil (*Law and employment*, 2004), el Brasil es también el tema de una obra de Bosch, Goni y Maloney (2007) acerca de las causas del incremento del porcentaje de trabajo informal en el decenio de 1990, sobre todo a la luz de la liberalización del comercio y la reforma constitucional de 1988. Los datos de estos autores muestran un incremento global del porcentaje de empleo informal urbano (productores por cuenta propia y trabajadores asalariados informales) de alrededor de 10 puntos porcentuales de 1990 a 2002, con una ligera disminución de 2000 a 2002<sup>24</sup>. También calculan la influencia de la fuerza de los sindicatos en la magnitud del empleo regular urbano y en la creación y la destrucción de puestos de trabajo; hacen un análisis de datos de muestras constantes de varios ramos industriales (con efectos fijos temporales y por ramos) del Brasil de 1983 a 2002, midiendo la fuerza sindical por la tasa de afiliación a los sindicatos en cada ramo. Por otra parte, evalúan los efectos de los costos de las horas extraordinarias y de los despidos<sup>25</sup>. Los resultados de la «especificación preferida» de los autores muestran que una mayor afiliación a los sindicatos va unida a porcentajes más elevados de trabajo regular (*ibíd.*, pág. 20). Además, los efectos positivos y negativos estimados de la afiliación sin-

<sup>24</sup> A partir de definiciones alternativas, Gasparini y Tornarolli (2007) y Ernst (2008) presentan tendencias diferentes del empleo informal en el Brasil. Gasparini y Tornarolli observaron un pico en el porcentaje de empleo informal urbano en 1996 con una definición basada en la protección social (los trabajadores cuyo empleo no les daba derecho a pensión), y un aumento global de unos siete puntos porcentuales de 1990 a 2003; también detectaron un pico en 1999 con una definición basada en la situación productiva de los trabajadores (por cuenta propia sin cualificación o no remunerados o asalariados de pequeñas empresas privadas) y un alza global de unos dos puntos porcentuales durante el período mencionado. Ernst (2008) observó un pico del porcentaje de empleo informal no agrícola en 1999 utilizando una definición basada en la índole de su situación (ya fueran trabajadores por cuenta propia, no declarados, no remunerados o de subsistencia) y un aumento global de unos dos puntos porcentuales durante el período 1992-2004.

<sup>25</sup> Sustituidos, respectivamente, por el porcentaje de empleados que trabajaban más del límite legal de 44 horas semanales posterior a la reforma y la antigüedad media en la empresa de los trabajadores despedidos. Junto con la tasa de afiliación sindical, estas variables se calculan con los promedios anuales de cada ramo en el período anterior a 1988 multiplicados por una variable ficticia y con una ruptura en 1988-1989.

dical, las horas extraordinarias y los costos de despido sobre la creación y la destrucción de puestos de trabajo regulares se anulan mutuamente con el tiempo<sup>26</sup>.

A pesar de estas conclusiones, los susodichos autores escriben que una pequeña parte de este aumento de la informalidad se debe a la liberalización del comercio y el resto parece deberse al alza de los costos de la mano de obra y la reducción de la flexibilidad causadas por la reforma constitucional. «Consideramos probado que la liberalización del comercio desempeñó un papel relativamente pequeño en este incremento [de los porcentajes de trabajo informal], pero hallamos, en cambio, pruebas muy interesantes de que varios puntos de la reforma constitucional, en particular las normas referentes a los costos de despido, las horas extraordinarias y la fuerza sindical, explican mucho más» (Bosch, Goni y Maloney, 2007, pág. 26). Los gráficos 3 y 4 muestran la tasa de afiliación sindical y los salarios reales en la industria manufacturera del Brasil a lo largo del período estudiado<sup>27</sup>. Los gastos de remuneración por hora de este sector (comprendidos los gastos laborales no salariales) también disminuyeron marcadamente allí durante el período, al igual que los salarios reales agregados, así en las zonas rurales como en las urbanas, desde mediados del decenio de 1990 (OIT, 2007c, e IPEA, 2006). No está claro cómo conciliar las conclusiones de estos autores con las acusadas disminuciones que arrojan estas mediciones.

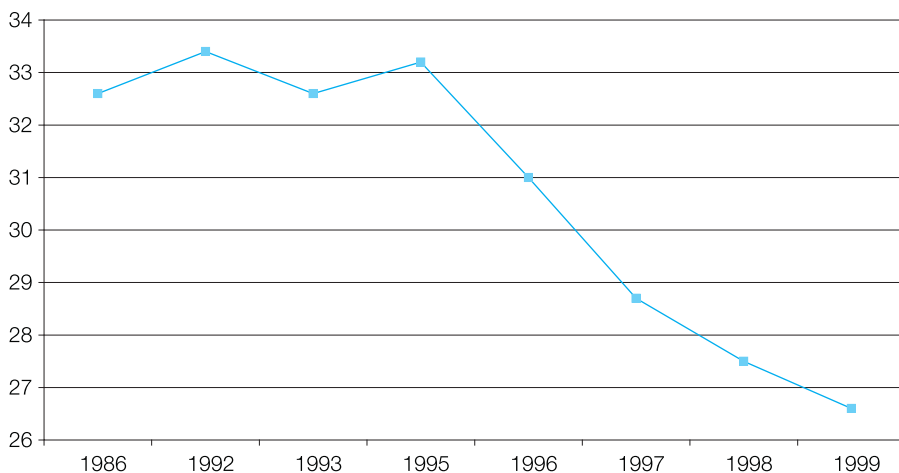
Besley y Burgess (2004) examinaron los efectos económicos de las normas laborales de la India, para lo cual elaboraron un indicador (igual a +1 o -1) de los cambios de las reglamentaciones del mercado de trabajo relacionados con la Ley de Conflictos Laborales (LCL), y lo emplearon en un análisis de los datos de una muestra constante de varios Estados indios durante el período de 1958 a 1992. Estos autores hallaron que las enmiendas «favorables al trabajador» de la LCL aparecían asociadas a una merma de la producción y del empleo en la industria manufacturera regular y a una mayor producción en los establecimientos informales. El estudio (y otros en que se ha empleado el indicador de Besley y Burgess) ha sido objeto de diversas críticas, las más intensas de las cuales son las vertidas por Bhattacharjea (2006). Con respecto a los problemas que plantea el indicador, por ejemplo, este autor habla de la «clasificación inadecuada de las distintas modificaciones, la codificación sumaria de cambios inconmensurables calificándolos con +1 o -1, y una acumulación a lo largo del tiempo que induce a error». Observa, además, que el indicador no da cuenta de la interpretación por los tribunales de la LCL, ni del hecho de que esta norma es sólo una entre por lo menos cuarenta y cinco leyes relativas a la actividad laboral de ámbito nacional

---

<sup>26</sup> Es decir, que los cálculos de los coeficientes de las variables contemporáneas y precedentes (un año) son de magnitud muy parecida y de signo opuesto. Esto sucede con mayor razón en las estimaciones de los coeficientes de la creación de puestos de trabajo formales, mas también respecto de los efectos estimados de los costos de las horas extraordinarias y de los despidos sobre los porcentajes de empleo formal.

<sup>27</sup> Los datos de Bosch, Goni y Maloney sobre afiliación sindical han sido elaborados a partir de la Encuesta Nacional de Hogares brasileña con respecto a «personas de 18 a 65 años de edad, activas económicamente en el sector formal y que ganan un salario definido» (2007, pág. 17). Entre todos los asalariados, según la misma encuesta, la tasa de afiliación a sindicatos disminuyó mucho menos, del 21,9 por ciento en 1988 al 20,1 por ciento en 2002 (Cardoso, 2004).

Gráfico 3. Tasa de afiliación a los sindicatos en el Brasil de 1986 a 1999 (en porcentaje)



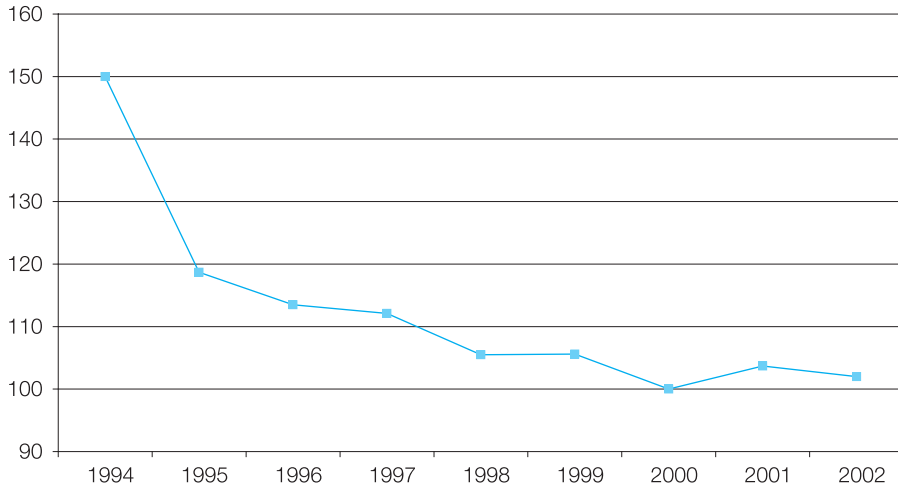
Fuente: Bosch, Goni y Maloney (2007).

(Bhattacharjea, pág. 218). Por otra parte, según Bhattacharjea los resultados del análisis econométrico de Besley y Burgess son «enormemente frágiles», por ejemplo, en lo atinente a la especificación del modelo (*ibíd.*, pág. 212).

Varios estudios acerca de los efectos de las reglamentaciones laborales de Colombia, así como nuestra lectura de los mismos, coinciden en gran medida con la interpretación de Maloney y Bosch (2007)<sup>28</sup>. Tanto Maloney y Núñez Méndez (2003) como Arango y Pachón (2004) usan microdatos y constatan que unos salarios mínimos más elevados están asociados a menos empleo y más desempleo. Aunque estos estudios no se centran en la distinción entre el trabajo regular y el informal, estiman, empero, efectos más débiles en el trabajo por cuenta propia que en otras formas de empleo, lo cual coincide con la opinión de que las subidas del salario mínimo inducen un alza de los porcentajes de trabajadores por cuenta propia. Kugler y Kugler (2003) calculan los efectos de un aumento de las cotizaciones e impuestos sobre la nómina en el empleo manufacturero regular de Colombia. El estudio evalúa datos de muestras constantes de empresas de 1982 a 1996, y aporta pruebas de que la notable alza de las deducciones sobre la

<sup>28</sup> Salvo por lo que hace al de Kugler (2000) que, según Maloney y Bosch, aporta pruebas de que una reducción de los costos por concepto de estabilidad del empleo disminuyen el desempleo, basándose en un análisis de las tasas de riesgo de caer en el desempleo y salir de él. Ahora bien, Kugler recalca que sus resultados son válidos para un período de bonanza económica, por lo que, probablemente, el efecto de los costos de la estabilidad del empleo en el desempleo sea asimétrico en los períodos de auge y de crisis, y unos costos menores tengan un efecto opuesto durante las crisis, de modo que su efecto general no sea concluyente.

Gráfico 4. Índice de salarios reales en la industria manufacturera del Brasil de 1994 a 2002 (base 2000 = 100)



Fuente: OIT (2007c).

nómina implantada durante este período (que no fue contrarrestada con un descenso de los salarios) hizo disminuir el trabajo regular.

Lo ocurrido en Colombia constituye una advertencia provechosa de que las leyes laborales mal concebidas y aplicadas pueden tener repercusiones negativas. Por ejemplo, el salario mínimo colombiano ya estaba entre los más elevados de la región cuando fue aumentado aún más en medio de la profunda recesión de finales del decenio de 1990, durante la cual la tasa de desempleo se había más que duplicado hasta alcanzar un pico histórico del 20 por ciento. Mas el caso de Colombia no es representativo. Un estudio del Brasil llevado a cabo por Lemos (2007), por ejemplo, demuestra que una subida del salario mínimo tuvo el efecto esperado de paliar la desigualdad de ingresos sin causar la consecuencia no deseada de reducir el empleo (ni el de los trabajadores en general, ni el de los trabajadores vulnerables). En términos generales, el efecto de los salarios mínimos en el trabajo regular depende de toda una serie de factores además de la situación de la economía, entre ellos, la diferencia entre el salario mínimo y el corriente<sup>29</sup>.

Maloney y Bosch citan a Djankov y otros (2002), junto con Friedman y otros (2000) para respaldar la afirmación de que «todo un acervo de trabajos consideran que el tamaño del sector informal viene determinado en gran parte por distorsiones ocasionadas por la legislación o por la corrupción» (Maloney y Bosch, 2007, pág. 121). A decir verdad, es más correcto interpretar las conclusiones de

<sup>29</sup> Hay análisis globales del funcionamiento y las consecuencias de los salarios mínimos en los países en desarrollo en Saget (2006) y Eyraud y Saget (2008).

Djankov y colaboradores como ejemplo de las repercusiones negativas que pueden tener unas leyes mal concebidas y aplicadas que como verdaderas «distorsiones ocasionadas por la legislación». En este estudio acerca de la situación reinante en 1999 en ochenta y cinco países desarrollados y en desarrollo se halla una firme correlación positiva entre la cantidad de trámites (comprendidos los relativos a los contratos y la seguridad social de la mano de obra) necesarios para fundar una empresa y la magnitud de la «economía extraoficial», medida en porcentaje del PIB y de la población activa. Ahora bien, la cantidad de esos trámites nos dice la intensidad con que un Estado se aplica a regular el trabajo en el momento de las admisiones en las empresas (es decir, cómo regula la mano de obra), no el rigor general de las leyes laborales, ni las condiciones de trabajo que existen de hecho en un país. El Canadá y China constituyen una comparación muy ilustrativa al respecto: el Canadá sólo exige dos trámites para crear una empresa —ninguno con respecto a la normativa laboral y de seguridad social—, mientras que China tiene doce trámites obligatorios, cinco de los cuales son de tipo laboral y de seguridad social.

Las principales conclusiones de Friedman y otros (2000) sobre la situación en sesenta y nueve países desarrollados y en desarrollo durante el decenio de 1990 se refieren a la corrupción y los impuestos, y las resumen en estas palabras: «las tasas de tributación más elevadas aparecen en los países con menos actividad extraoficial en porcentaje del PIB, mientras que la corrupción va asociada con más actividad extraoficial» (pág. 459). Las averiguaciones de Friedman y colaboradores dejan abierta la posibilidad de que unos impuestos más elevados pudieran ir unidos a leyes más rigurosas —en la hipótesis de que los costos engendrados por éstas se paguen con cargo a los impuestos— y, por lo tanto, una legislación más estricta fuese acompañada de menos actividad económica extraoficial.

### *Las pruebas dicen...*

Teniendo en cuenta lo que está en juego para los trabajadores de los países en desarrollo, quienes propugnan el relajamiento de las leyes laborales como medio para disminuir el trabajo informal deberían contar con unas pruebas empíricas muy fehacientes, pero no es así. Los estudios empíricos existentes están recapitulados en el cuadro 2. Algunos de los resultados estadísticamente más robustos de las obras especializadas muestran una relación positiva entre el rigor de las leyes laborales y el porcentaje de empleo regular. Ya hemos señalado, por ejemplo, los resultados longitudinales de Heckman y Pagés-Serra (2000). En la mayoría de los estudios se llega esencialmente a la conclusión de que las dos cosas no están relacionadas. En pocas palabras: los datos empíricos no sustentan la opinión de que relajar las leyes laborales sea una política eficaz para disminuir el trabajo informal. Confiamos en que, por la popularidad de que goza esta opinión, el presente artículo sea útil para los gobernantes y demás personas encargadas de trazar los planes políticos, ya que la buena concepción de las políticas consiste tanto en saber lo que conviene que se haga como lo que no se debe hacer.

Cuadro 2. Estudios empíricos de la relación entre las leyes laborales y el empleo informal

Cita	Reseña
Loayza y Rigolini (2006)	En una de las muestras, los países desarrollados y en desarrollo con normas más rigurosas en las esferas del crédito, el trabajo y las empresas aparecen asociados con una proporción superior de trabajo por cuenta propia (un 10 por ciento de significación estadística), pero no ocurre así en otras muestras compuestas sólo por países en desarrollo, pues las estimaciones de los coeficientes pertinentes son de signo contrario (aunque estadísticamente insignificantes).
Heckman y Pagés-Serra (2004)	Hallan relaciones estadísticamente significativas entre unos costos de estabilidad del empleo más elevados y menos trabajo regular sólo en dos de siete países de América Latina y el Caribe estudiados, la Argentina y el Perú. Ahora bien, de estas averiguaciones no cabe extraer consecuencias nítidas con respecto al trabajo informal. El porcentaje de trabajo informal en la Argentina variaba durante el período estudiado según distintas mediciones; en el Perú, aumentó en todas las mediciones, incluso cuando disminuyeron los costos de la estabilidad del empleo.
Heckman y Pagés-Serra (2000)	En muestras de países de la OCDE y de América Latina y el Caribe, el método de los mínimos cuadrados ordinarios arroja una relación positiva entre los costos de la estabilidad del empleo y los porcentajes de trabajo por cuenta propia; en cambio, el método de los efectos fijos (impulsados por el cambio a lo largo del tiempo) arroja una relación negativa y más robusta entre los costos de la estabilidad del empleo y los porcentajes de trabajo por cuenta propia, que conciben con el caso del Perú antes señalado.
Galli y Kucera (2004)	En una muestra de países latinoamericanos, la existencia de mayores «derechos cívicos» de los trabajadores va unida a porcentajes más elevados de trabajo regular.
Bosch, Goni y Maloney (2007)	Los autores atribuyen el aumento del porcentaje de trabajo informal en el Brasil durante el decenio de 1990 a «el aumento de los costos del trabajo» y «las normas que regulan los costos del despido, las horas extraordinarias y las atribuciones de los sindicatos». Sin embargo, no respaldan esta conclusión ni el análisis econométrico del estudio ni la tendencia a la disminución de la afiliación sindical y de los costos del trabajo.
Besley y Burgess (2004) y Bhattacharjea (2006)	Besley y Burgess (2004) hallan que las reformas «favorables a los pobres» de la Ley de Conflictos Laborales de la India van acompañadas de un declive de la producción y el empleo regular en la industria manufacturera, pero sus indicadores y su análisis han sido criticados a fondo por Bhattacharjea (2006) y otros autores.
Maloney y Núñez Méndez (2003) y Arango y Pachón (2004)	A mediados de la recesión, que alcanzó una profundidad sin precedentes, de finales del decenio de 1990, se aumentaron los salarios mínimos en Colombia; ello estuvo asociado a más desempleo y menos empleo, con efectos menores en el trabajo por cuenta propia que en otros regímenes de empleo.
Kugler y Kugler (2003)	El aumento de las deducciones e impuestos sobre la nómina en Colombia aparece unido a un descenso del empleo regular en la industria manufacturera.
Lemos (2007)	Las subidas de los salarios mínimos del Brasil están asociadas a una menor desigualdad de ingresos, pero no a menos empleo, ni de los trabajadores en general ni de los trabajadores vulnerables.
Djankov y otros (2002)	En una muestra de países desarrollados y en desarrollo, cuanto más trámites son necesarios para fundar una empresa mayor es la economía extrafiscal, medida en porcentaje del PIB y en porcentaje de la población ocupada. Ahora bien, la cantidad de trámites es más indicativa de los medios de regulación que utiliza un país que del rigor de las leyes o de la situación real. Por ejemplo, mientras que China exige cinco trámites en materia laboral y de seguridad social para constituir una empresa, el Canadá no exige ninguno.
Friedman y otros (2000)	En una muestra de países desarrollados y en desarrollo, unos impuestos más elevados y menos corrupción aparecen asociados con una economía extrafiscal mayor, medida en porcentaje del PIB. Sin embargo, unas leyes rigurosas pueden estar asociadas a una economía extrafiscal menor en la hipótesis de que los costos que impone la normativa sociolaboral se sufraguen con cargo a los impuestos.

## Consecuencias para el trabajo decente y el desarrollo económico

La disminución del trabajo informal es una tarea difícil y fundamental para quienes conciben las políticas de los poderes públicos. Históricamente al menos, el desarrollo económico se caracteriza por la urbanización; ahora bien, en el modelo de Harris-Todaro y en sus derivaciones el propio proceso de urbanización incrementa el desempleo y el trabajo informal urbanos, dado que la población activa urbana aumenta más rápidamente que el trabajo regular urbano. Esto es algo más que cavilaciones abstractas, pues no por casualidad las teorías del desempleo y el trabajo informal urbanos surgieron a la vez que la industrialización de los países en desarrollo después de la Segunda Guerra Mundial. Al mismo tiempo, debe observarse que el trabajo informal urbano no es un resultado inevitable de la urbanización y el desarrollo económico. Cabe pensar que la experiencia de los «tigres» de Asia oriental pone en tela de juicio los pronósticos del modelo de Harris-Todaro; de hecho, si estos autores hubiesen trabajado en dichos países asiáticos en lugar de hacerlo en el África subsahariana, no estamos seguros de que hubiese llegado a ver la luz su modelo.

Del modelo de Harris-Todaro se desprende la recomendación programática clave de fomentar el desarrollo rural (Fields, 2005b). Es un objetivo esencial no sólo porque disminuye el trabajo informal urbano (se alcanzaría el mismo resultado restringiendo la emigración del campo a la ciudad), sino porque se reduce a la vez la pobreza rural. Mas no basta con el desarrollo rural, ya que el desarrollo económico general se caracteriza, al menos históricamente, por la industrialización, de modo que los aumentos de la productividad de la industria impulsan la productividad y el crecimiento del empleo en el conjunto de la economía (Pieper, 2000). A causa de las economías de aglomeración, la industria se concentra en las zonas urbanas (Isard, 1956)<sup>30</sup> y, en este sentido, cabe considerar que el desarrollo económico es el remedio (a largo plazo) y la causa (a corto plazo) del trabajo informal urbano, al menos en los numerosos países en desarrollo incapaces de alcanzar una industrialización suficientemente dinámica.

Nos hemos referido al trabajo decente en la medida en que define el trabajo regular y el informal, pero sus consecuencias tienen más calado. El trabajo decente se caracteriza por la procura simultánea —no secuencial— de cuatro objetivos: las oportunidades de empleo y de ingresos; la protección social; los derechos laborales fundamentales y las normas internacionales del trabajo; y el diálogo social.

Como el desempleo y el trabajo informal urbanos pueden surgir del proceso de desarrollo económico, es el propio desarrollo económico el que crea la necesidad de una mayor protección social y en tanta mayor medida cuanto que la emigración del campo a la ciudad debilita el sostén tradicional que prestan las familias. Desde la perspectiva del trabajo decente, la propia índole del desarrollo

---

<sup>30</sup> Las economías de aglomeración funcionan también en el sector de los servicios, por lo que un desarrollo económico que se base en mayor medida en los servicios no resolverá necesariamente el problema.

económico aboga por que se afronten al mismo tiempo los problemas de protección social y de posibilidades de trabajo y de ingresos dentro de un mismo conjunto de políticas.

Hemos expuesto los datos empíricos de los efectos de las leyes laborales en el empleo informal o —por lo que se refiere al trabajo decente más en general— la influencia de las normas del trabajo en las posibilidades de conseguir trabajo e ingresos. La orientación predominante de estos datos es clara: indica que es coherente el doble empeño de reducir el trabajo informal y de mejorar la calidad del trabajo regular mediante la legislación laboral. Ahora bien, las excepciones —elevar el salario mínimo en medio de una profunda recesión o exigir multitud de trámites para crear una empresa— son también instructivas. Nos dicen que el debate no debería girar en torno a la oposición entre reglamentación y desreglamentación como tales, sino en torno al diseño y la puesta en práctica óptimos de las leyes laborales en las circunstancias propias de cada país y momento. Este razonamiento es válido igualmente para el diseño de los programas de protección social (véanse Levy, 2007 y 2008).

La OIT propugna el diálogo social entre los gobiernos y las organizaciones de trabajadores y de empleadores como instrumento para que todas las partes influyan en el diseño y la ejecución de las políticas. Sin embargo, a veces se considera que los sindicatos son hostiles —en la teoría de los trabajadores integrados y excluidos— o irrelevantes para los intereses de los trabajadores informales. No hemos hallado datos empíricos que respalden la validez de la teoría de los trabajadores integrados y excluidos en lo referente al trabajo regular y al informal. Es de gran interés al respecto un estudio histórico de España y los países latinoamericanos en el que se demuestra que los posibles conflictos de intereses entre los trabajadores regulares y los informales no permiten hacer generalizaciones, pues dependen de factores propios de cada país como lo represivos que sean los gobiernos y si los sindicatos forman parte de la coalición gobernante (Etchemendy, 2004).

Hay obstáculos logísticos y jurídicos para sindicarse a los trabajadores informales, muchos de los cuales laboran en establecimientos pequeños o familiares o por cuenta propia o con una relación de trabajo disimulada, sin un empleador reconocido<sup>31</sup>. Los empleados del hogar están entre los más difíciles de organizar, a pesar de lo cual se han fundado sindicatos de estos trabajadores —algunos de los cuales afirman tener miles de afiliados— en Asia oriental, Asia meridional, el África subsahariana y América Latina y el Caribe. Para dar una idea de la posible eficacia de estos sindicatos, diremos que el Sindicato Nacional de Trabajadoras del Hogar del Perú desempeñó un papel primordial en la promulgación en 2003 de la ley que garantiza a estas trabajadoras seguridad social y seguro de enfermedad, vacaciones remuneradas y una jornada laboral de ocho horas. También se ha formado la Confederación Latinoamericana y del Caribe de Trabajadoras del Hogar, constituida por diversos sindicatos nacionales (Gallin y Horn, 2005).

---

<sup>31</sup> Otros obstáculos jurídicos son las exclusiones por sectores, profesiones y tamaño de los establecimientos, pero, a nuestro juicio, es fundamental la falta de un empleador reconocido.

También parece difícil a primera vista la sindicación de los vendedores callejeros, pero se han registrado algunos éxitos. La Asociación Nacional de Vendedores Callejeros de la India (NASVI) afirmaba representar a 168.000 vendedores de veinte Estados del país en 2003 (OIT, 2007a). Una confederación de ocho sindicatos nacionales de vendedores ambulantes de América Latina y el Caribe fue constituida en 2005 (Gallin y Horn, 2005). StreetNet International, fundada en Durban (Sudáfrica) en 2002, es una alianza internacional de agrupaciones de vendedores callejeros que comprende sindicatos, cooperativas y asociaciones (StreetNet International, 2008). Según los datos de esta alianza, hay muchas organizaciones de base que representan a vendedores ambulantes: ciento veinte en África, cuarenta en Asia y ciento trece en América Latina.

La inexistencia de un empleador reconocido planteó a la Asociación de Trabajadoras por Cuenta Propia (SEWA) de la India (que tenía casi un millón de afiliadas en 2006) problemas para ser reconocida oficialmente como sindicato, tanto en el país como internacionalmente (Gallin y Horn, 2005, y SEWA, 2008). Pues bien, la SEWA logró resolver el problema: el Gobierno indio le reconoció en el plano jurídico su condición de sindicato en 1972 y se adhirió a la Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales Libres (CIOSL) en 2006. La SEWA ha servido de modelo a la SEWA de Turquía, la SEWA de Yemen y el Sindicato de Trabajadoras por Cuenta Propia (SEWU) de Sudáfrica (OIT, 2007a); también intervino en el proceso conducente a la aprobación del Convenio sobre el trabajo a domicilio, 1996 (núm. 177), de la OIT (Gallin, 2007).

El trabajo informal en establecimientos familiares —no los empleados domésticos sino, principalmente, los trabajadores por cuenta propia y familiares— presenta obstáculos jurídicos y logísticos en lo que respecta a la constitución de sindicatos. Aunque acaso no haya un empleador reconocido, los establecimientos familiares producen habitualmente para un solo contratista (véanse en Anker y otros, 1998, varios ejemplos de la India); en muchos casos, los establecimientos familiares de un ramo económico están agrupados en zonas, lo cual facilita la logística de la organización de sus trabajadores y la negociación colectiva, por ejemplo, cuando éstos quieren lograr de los contratistas una mayor remuneración por pieza.

La importancia de los sindicatos para los trabajadores informales es muy amplia y va mucho más allá de la negociación colectiva, como se deduce de un estudio de agrupaciones de trabajadores informales de los sectores de la confección de prendas de vestir, la construcción, la venta ambulante y el taxi de Sudáfrica (Goldman, 2003). Estas organizaciones, además de llevar a cabo negociaciones colectivas, representan los intereses de sus miembros ante las autoridades nacionales y locales, administran los asuntos de los afiliados que operan en sus zonas, resuelven los conflictos entre ellos, coordinan los encargos y las compras al por mayor y facilitan el acceso a prestaciones y servicios.

En los párrafos anteriores hemos trazado una instantánea de algunas organizaciones seleccionadas de trabajadores informales, pero hay otras muchas<sup>32</sup>.

---

<sup>32</sup> Se puede solicitar a los autores un documento de antecedentes que contiene una panorámica más completa.

Basta, empero, para poner de relieve que muchísimos trabajadores informales quieren sindicarse —consideran que los sindicatos son importantes para defender sus intereses— y que son capaces de superar los obstáculos jurídicos y logísticos para hacerlo. Conviene tenerlo presente ante el estancamiento o el declive de la representación sindical que acaece en la mayoría de los países del mundo (Visser, 2002).

### Bibliografía citada

- Anker, Richard; Chernyshev, Igor; Egger, Philippe; Mehran, Farhad, y Ritter, Joseph A. 2003. «La medición del trabajo decente con indicadores estadísticos», *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 122, núm. 2, págs. 161-195.
- ; Barge, S.; Rajagopal, S., y Joseph, M.P. (directores). 1998. *Economics of child labour in hazardous industries of India*. Nueva Delhi, Hindustan Publishing Corporation.
- Arango, Carlos, y Pachón, Angélica. 2004. *Minimum wages in Colombia: Holding the middle with a bite on the poor*. Borradores de Economía, núm. 280. Bogotá, Banco de la República de Colombia.
- Banco Mundial. 2007. *WDI online: World development indicators*. Washington.
- Bertola, Giuseppe; Boeri, Tito, y Cazes, Sandrine. 2007. «Employment protection in industrialized countries: The case for new indicators», en David Kucera (director): *Qualitative indicators of labour standards: Comparative methods and applications*. Dordrecht, Springer, págs. 237-253.
- Besley, Timothy, y Burgess, Robin. 2004. «Can labor regulation higher economic performance? Evidence from India», *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 119, núm. 1, págs. 91-134.
- Bhattacharjea, Aditya. 2006. «Labour market regulation and industrial performance in India: A critical review of the empirical evidence», *The Indian Journal of Labour Economics*, vol. 49, núm. 2, págs. 211-232.
- Blecker, Roger. 1996. *NAFTA, the peso crisis, and the contradictions of the Mexican economic growth strategy*. CEPA Working Paper, serie I, núm. 3. Nueva York, Center for Economic Policy Analysis (CEPA).
- Bosch, Mariano; Goni, Edwin, y Maloney, William. 2007. *The determinants of rising informality in Brazil: Evidence from gross worker flows*. IZA Discussion Paper 2970. Bonn, Institute for the Study of Labor (IZA).
- Calderón Madrid, Angel. 2000. *Job stability and labor mobility in urban Mexico: a study based on duration models and transition analysis*. Banco Interamericano de Desarrollo, documento de trabajo núm. R-419. Washington.
- Calvo, Guillermo A. 1978. «Urban unemployment and wage determination in LDC's: Trade unions in the Harris-Todaro model», *International Economic Review*, vol. 19, núm. 1, págs. 65-81.
- Card, David A., y Krueger, Alan B. 1995. *Myth and measurement: The new economics of the minimum wage*. Princeton (Nueva Jersey), Princeton University Press.
- Cardoso, Adalberto. 2004. *Industrial relations, social dialogue and employment in Argentina, Brazil and Mexico*. Documento de trabajo núm. 7 del Departamento de Estrategias de Empleo de la OIT. Ginebra.
- Cassirer, Naomi, y Addati, Laura. 2007. *Expanding women's employment opportunities: Informal economy workers and the need for childcare*. Programa de Condiciones de Trabajo y Empleo de la OIT. Ginebra.
- Djankov, Simeon; La Porta, Rafael; López de Silanes, Florencio, y Shleifer, Andrei. 2002. «The regulation of entry», *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 117, núm. 1, págs. 1-37.
- Duval-Hernández, Robert. 2006. *Informality, segmentation and earnings in urban Mexico*. Mimeo. Centro de Estudios México-Estados Unidos. San Diego (California), Universidad de California.

- Ernst, Christoph. 2008. *Recent dynamics in Brazil's labour market*. Documento de trabajo núm. 10 del Departamento de Análisis Económico y del Mercado de Trabajo de la OIT. Ginebra.
- Etchemendy, Sebastián. 2004. «Repression, exclusion, and inclusion: Government-union relations and patterns of labor reform in liberalizing economies», *Comparative Politics*, vol. 36, núm. 3, págs. 273-290.
- Eyraud, François, y Saget, Catherine. 2008. «The revival of minimum wage setting institutions», en Janine Berg y David Kucera (directores): *In defence of labour market institutions: Cultivating justice in the developing world*. Houndmills, Palgrave MacMillan, págs. 100-118.
- Felipe, Jesús, y McCombie, J.S.L. 2008. «What can the labour demand function tell us about wages and employment? The case of the Philippines», en Janine Berg y David Kucera (directores): *In defence of labour market institutions: Cultivating justice in the developing world*. Houndmills, Palgrave MacMillan, págs. 119-149.
- Fields, Gary S. 2005a. *A guide to multisector labor market models*. Social Protection Discussion Paper Series, núm. 0505. Washington, Banco Mundial.
- . 2005b. «A welfare economic analysis of labor market policies in the Harris-Todaro model», *Journal of Development Economics*, vol. 76, núm. 1, págs. 127-146.
- . 2003. «El trabajo decente y las políticas de desarrollo», *Revista Internacional del Trabajo* (Ginebra), vol. 122, núm. 2, págs. 263-290.
- . 1990. «Labor market modelling and the urban informal sector: Theory and evidence», en David Turnham, Bernard Salomé y Antoine Schwarz (directores): *The informal sector revisited*. París, Centro de Desarrollo de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, págs. 49-69.
- . 1975. «Rural-urban migration, urban unemployment and underemployment, and job-search activity in LDCs», *Journal of Development Economics*, vol. 2, núm. 2, págs. 165-187.
- Friedman, Eric; Johnson, Simon; Kaufmann, David, y Zoido-Lobaton, Pablo. 2000. «Dodging the grabbing hand: The determinants of unofficial activity in 69 countries», *Journal of Public Economics*, vol. 76, núm. 3, págs. 459-493.
- Funkhouser, Edward. 1997. «Mobility and labor market segmentation: the urban labor market in El Salvador», *Economic Development and Cultural Change*, vol. 46, núm. 1, págs. 123-153.
- Galli, Rossana, y Kucera, David. 2008. *Gender, informality, and employment adjustment in Latin America*. Documento de trabajo núm. 85 del Departamento de Integración de Políticas de la OIT. Ginebra.
- , y —. 2004. «Labor standards and informal employment in Latin America», *World Development*, vol. 32, núm. 5, págs. 809-828.
- Gallin, Dan. 2007. *The ILO Home Work Convention: Ten years later*. Ponencia presentada en la Conferencia de Políticas organizada por SEW/UNIFEM sobre el tema «La mujer, el trabajo y la pobreza» aplicado a las trabajadoras a domicilio de Asia meridional, Nueva Delhi, 18-20 de enero.
- , y Horn, Pat. 2005. *Organizing informal women workers*. Documento redactado para el informe sobre política de género del UNRISD. Se encuentra en <<http://www.streetnet.org.za/english/GallinHornpaper.htm>> [consultado el 15 de octubre de 2008].
- Garegnani, Pierangelo. 1990. «Quantity of capital», en John Eatwell, Murray Milgate y Peter Newman (directores): *Capital theory*. Nueva York, W.W. Norton, págs. 1-78.
- Gasparini, Leonardo, y Tornarolli, Leopoldo. 2007. *Labor informality in Latin America and the Caribbean: Patterns and trends from household survey microdata*. Documento de trabajo núm. 46 del Centro de Estudios Distributivos, Laborales y Sociales (CEDLAS). La Plata, CEDLAS.
- Goldman, Tanya. 2003. *Organizing in South Africa's informal economy: An overview of four sectoral case studies*. Series on Representation and Organization Building, Documento de trabajo núm. 60 del SEED. Ginebra, OIT.
- Gong, Xiaodong, y Van Soest, Arthur. 2002. «Wage differentials and mobility in the urban labour market: a panel data analysis for Mexico», *Labour Economics*, vol. 9, núm. 4, págs. 513-529.

- Günther, Isabel, y Launov, Andrey. 2006. *Competitive and segmented informal labor markets*. Documento de debate núm. 2349 del IZA. Bonn, Institute for the Study of Labor (IZA).
- Harris, John, y Todaro, Michael P. 1970. «Migration, unemployment and development: A two-sector analysis», *American Economic Review*, vol. 60, núm. 1, págs. 126-142.
- Hart, Keith. 1973. «Informal income opportunities and urban employment in Ghana», *The Journal of Modern African Studies*, vol. 11, núm. 1, págs. 61-89.
- Heckman, James, y Pagés-Serra, Carmen (directores). 2004. *Law and employment: Lessons from Latin America and the Caribbean*. Chicago, University of Chicago Press.
- , y —. 2000. «The cost of job security regulation: Evidence from Latin American labor markets», *Economía, The Journal of the Latin American and Caribbean Economic Association*, vol. 1, núm. 1, págs. 109-154.
- Heintz, James, y Pollin, Robert. 2003. *Informalization, economic growth and the challenge of creating viable labor standards in developing countries*. Documento de trabajo núm. 60 del Political Economy Research Institute (PERI). Amherst (Massachusetts), PERI.
- Husmanns, Ralf. 2005. *Measuring the informal economy: From employment in the informal sector to informal employment*. Documento de trabajo núm. 53 del Departamento de Integración de Políticas de la OIT. Ginebra.
- IPEA (Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada). 2006. *Brasil: O Estado de uma nação*. Brasília.
- Isard, Walter. 1956. *Location and space-economy: A general theory relating to industrial location, market areas, land use, trade and urban structure*. Nueva York, The Technology Press of Massachusetts Institute of Technology y John Wiley & Sons, Inc.
- Jütting, Johannes; Parlevliet, Jante, y Xenogiani, Theodora. 2007. *Informal employment re-loaded*. Documento de trabajo núm. 266 del Centro de Desarrollo de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE). París, OCDE.
- Kugler, Adriana. 2000. *The incidence of job security regulations on labor market flexibility and compliance in Colombia: Evidence from the 1990 reform*. Documento de trabajo núm. R-393. Washington, Banco Interamericano de Desarrollo.
- , y Kugler, Maurice. 2003. *The labor market effects of payroll taxes in a middle-income country: Evidence from Colombia*. Documento de debate núm. 852 del IZA. Bonn, Institute for the Study of Labor (IZA).
- Lemos, Sara. 2007. «Minimum wage effects across the private and public sectors in Brazil», *Journal of Development Studies*, vol. 43, núm. 4, págs. 700-720.
- Levy, Santiago. 2008. *Good intentions, bad outcomes: Social policy, informality, and economic growth in Mexico*. Washington, The Brookings Institution Press.
- . 2007. *Can social programs reduce productivity and growth? A hypothesis for Mexico*. Ponencia presentada en la octava Conferencia Mundial sobre Desarrollo organizada por la Red Mundial para el Desarrollo en Pekín del 12 al 19 de enero.
- Lewis, W. Arthur. 1979. «The dual economy revisited», *The Manchester School of Economic and Social Studies*, vol. 47, núm. 3, págs. 211-229.
- . 1954. «Economic development with unlimited supplies of labour», *Manchester School*, vol. 22, núm. 2, págs. 139-191.
- Lindbeck, Assar, y Snower, Dennis. 2001. «Insiders versus outsiders», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 15, núm. 1, págs. 165-188.
- , y —. 1986. «Wage setting, unemployment, and insider-outsider relations», *American Economic Review*, vol. 76, núm. 2, págs. 235-239.
- Loayza, Norman; Oviedo, Ana María, y Servén, Luis. 2006. «The impact of regulation on growth and informality: cross-country evidence», en Basudelo Guha-Khasnobis, Ravi Kanbur y Elinor Ostrom (directores): *Linking the formal and informal economy: Concepts and policies*. Oxford, Oxford University Press, págs. 121-145.
- , y Rigolini, Jamele. 2006. *Informality trends and cycles*. Policy Research Working Paper Series núm. 4078. Washington, Banco Mundial.

- Maloney, William F. 2004. «Informality revisited», *World Development*, vol. 32, núm. 7, págs. 1159-1178.
- . 1999. «Does informality imply segmentation in urban labor markets? Evidence from sectoral transitions in Mexico», *World Bank Economic Review*, vol. 13, núm. 2, págs. 275-302.
- , y Bosch, Mariano. 2007. «The informal labour market in motion: Dynamics, cycles and trends», en Perry y otros, págs. 101-131.
- , y Núñez Méndez, Jairo. 2003. *Measuring the impact of minimum wages: Evidence from Latin America*. National Bureau of Economic Research (NBER). Working Paper núm. 9800. Cambridge, NBER.
- Mesa-Lago, Carmelo. 1992. «Protection for the informal sector in Latin America and the Caribbean by social security or alternative means», en Víctor Tokman (director): *Beyond regulation: The informal economy in Latin America*. Boulder (Colorado), Lynne Rienner Publishers, págs. 169-206.
- Nelson, Joan M. 1991. «Organized labor, politics, and labor market flexibility in developing countries», *World Bank Research Observer*, vol. 6, núm. 1, págs. 37-56.
- OIT. 2007a. *La economía informal*. Documento GB.298/ESP/4, Consejo de Administración, 298.ª reunión, 2007. Ginebra.
- . 2007b. *Tendencias mundiales del empleo de las mujeres*. Ginebra.
- . 2007c. *Key Indicators of the Labour Market* (Indicadores Clave del Mercado de Trabajo). Quinta edición. Ginebra.
- . 2006. *Global child labour trends 2000 to 2004*. OIT. Ginebra.
- . 2002. *El trabajo decente y la economía informal*. Informe VI a la 90.ª reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo. Ginebra.
- Paes de Barros, Ricardo, y Corseuil, Carlos Henrique. 2004. «The impact of regulations on Brazilian labor market performance», en Heckman y Pagés-Serra (directores), págs. 273-350.
- Perry, Guillermo E.; Maloney, William F.; Arias, Omar; Fajnzylber, Pablo; Mason, Andrew, y Saavedra-Chanduvi, Jaime. 2007. *Informality: Exit and exclusion*. Washington, Banco Mundial. Véase el resumen en español, titulado *Informalidad: Escape y exclusión*, publicado en la página: <[http://siteresources.worldbank.org/INTLACINSPANISH/Resources/SP\\_lacf\\_Overview.pdf](http://siteresources.worldbank.org/INTLACINSPANISH/Resources/SP_lacf_Overview.pdf)> [consultada el 17 de noviembre de 2008].
- Pieper, Ute. 2000. «Deindustrialization and the social and economic sustainability nexus in developing countries: Cross-country evidence on productivity and employment», *Journal of Development Studies*, vol. 26, núm. 4, págs. 66-99.
- Procter, Ian, y Padfield, Maureen. 1999. «Work orientations and women's work: A critique of Hakim's theory of the heterogeneity of women», *Gender, Work and Organization*, vol. 6, núm. 3, págs. 152-162.
- Quibria, M.G. 1988. «Migration, trade unions, and the informal sector: A note on Calvo», *International Economic Review*, vol. 29, núm. 2, págs. 557-563.
- Ranis, Gustav. 2006. «Is dualism worth revisiting?», en Alain de Janvry y Ravi Kanbur (directores): *Poverty, inequality and development: Essays in honor of Erik Thorbecke*. Nueva York, Springer, págs. 371-385.
- , y Stewart, Frances. 1999. «V-goods and the role of the urban informal sector in development», *Economic Development and Cultural Change*, vol. 47, núm. 2, págs. 259-288.
- Saavedra, Jaime, y Tommasi, Mariano. 2007. «Informalidad, Estado y contrato social en América Latina. Estudio preliminar», *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 126, núm. 3-4, págs. 315-350.
- , y Torero, M. 2004. «Labor market reforms and their impact over formal labor demand and job market turnover: The case of Peru», en Heckman y Pagés-Serra (directores), págs. 131-182.
- Saget, Catherine. 2006. *Wage fixing in the informal economy: Evidence from Brazil, India, Indonesia and South Africa*. Documento de trabajo núm. 16 de la serie Condiciones de Trabajo y Empleo. Ginebra, OIT.
- Sakthivel, S., y Joddar, P. 2006. «Unorganized sector workforce in India: Trends, patterns and social security coverage», *Economic and Political Weekly*, vol. 41, núm. 21, págs. 2107-2114.

- Schneider, Friedrich. 2004. *The size of the shadow economies of 145 countries all over the world: First results over the period 1999 to 2003*. Documento de debate núm. 1431 del IZA. Bonn, Institute for the Study of Labor (IZA).
- SEWA (Self Employed Women's Association). 2008. *SEWA's structure*. Se encuentra en la página: <<http://www.sewa.org/aboutus/structure.asp>> [consultada el 14 de mayo de 2008].
- Singh, Agit, y Zammit, Ann. 2000. *The global labour standards controversy: Critical issues for developing countries*. Ginebra, South Centre.
- Solow, Robert M.; Kierkowski, Henryk, y Snower, Dennis J. 1985. «Insiders and outsiders in wage determination», *Scandinavian Journal of Economics*, vol. 87, núm. 2, págs. 411-436.
- StreetNet International. 2008. *Background, Database of organisations*. Se encuentra en la página: <<http://www.streetnet.org.za/>> [consultada el 14 de mayo de 2008].
- Visser, Jelle. 2002. *Unions, unionisation and collective bargaining trends around the world*. Documento inédito. Ginebra, OIT.

