

La informalidad laboral: entre los desafíos de la regulación y sus raíces estructurales*

Labor informality:
Between the challenges of regulation and its structural roots

*Jürgen Weller***

ABSTRACT

The concept of an informal sector was originally developed for the analysis of the production and labor market structures of developing countries. Later, legalist-institutional interpretations were elaborated, which located its origins in the reaction of economic agents to market regulations. With this article, we intend to contribute to the discussion on the origins and characteristics of informality. For this, firstly we review the main theoretical approaches on the concept and summarize the reconceptualization with which the International Labour Organization measures and analyzes it globally. Then, some key consensuses among these approaches are identified, especially the acknowledgement of the diversity of the origins of informality and the heterogeneity of its characteristics. On the other hand, disagreements persist on the main dynamics that determine these origins and characteristics, and we discuss the corresponding evidence. We highlight and illustrate how informality and its composition lead to a differentiated impact of economic growth on labor markets in general and in distinct phases of the economic cycle. Among the conclusions, we emphasize the complementarity of the analysis, on one hand, of informality in its legalist-institutional interpretation and, on the other, especially in regions such as Latin America, of the production and labor market structures that are

* Artículo recibido el 29 de julio de 2024 y aceptado el 5 de marzo de 2025. Su contenido es responsabilidad exclusiva del autor.

** Jürgen Weller, investigador independiente (correo electrónico: jurgenweller@gmail.com).

the origin of a large proportion of informal employment. We stress the importance of continued research of informality from both perspectives to improve our understanding of present trends of informality and strengthen the policies and programs that foster the transition to formality.

Keywords: Labor force and employment; size and structure; segmented labor markets; informal labor markets. *JEL codes:* J21, J42, J46.

RESUMEN

El concepto del sector informal se desarrolló originalmente para el análisis de las estructuras productivas y laborales de países en desarrollo. Posteriormente, se elaboraron interpretaciones legalistas-institucionales que ubicaron sus orígenes en la respuesta de agentes económicos a regulaciones vigentes en los mercados. Con este artículo se busca contribuir a la discusión sobre los orígenes y las características de la informalidad. Para ello, primero se revisan los principales enfoques teóricos correspondientes y se resume la reconceptualización con la cual la Organización Internacional del Trabajo mide y analiza la informalidad a escala global. Después, se identifican algunos consensos clave entre dichos enfoques, sobre todo el reconocimiento de la diversidad de los orígenes de la informalidad y la heterogeneidad de sus características. Por otra parte, persisten discrepancias sobre las dinámicas prevalentes que determinan estos orígenes y características, y se discute la evidencia correspondiente. Se enfatiza e ilustra cómo la informalidad y su composición inciden en el impacto variado del crecimiento económico en los mercados laborales, tanto en general como en las diferentes fases del ciclo económico. Entre las conclusiones se destaca la complementariedad del análisis, por un lado, de la informalidad en su interpretación legalista-institucional y, por el otro, sobre todo en regiones como América Latina, de las estructuras productivas y laborales que son los orígenes de una gran proporción del empleo informal. Se subraya la importancia de seguir investigando la informalidad desde ambas perspectivas para avanzar en la comprensión de las tendencias actuales y fortalecer las políticas y los programas de fomento de la transición hacia la formalidad.

Palabras clave: fuerza laboral y empleo; dimensión y estructura; mercados de trabajo segmentados; mercados laborales informales. *Clasificación JEL:* J21, J42, J46.

INTRODUCCIÓN

Desde hace más de 50 años el concepto del sector informal ha desempeñado un papel relevante para el análisis de los mercados laborales de los países en desarrollo. Durante este periodo muchas veces se ha cuestionado la utilidad del concepto, principalmente por la gran diversidad de definiciones e interpretaciones.¹ Aun así, se ha mantenido vigente, y en el transcurso del debate quedó en evidencia que los diferentes enfoques presentados para explicar los orígenes y las características del sector informal fueron más complementarios que excluyentes, y que el sector informal es heterogéneo, pues responde a diferentes dinámicas. Sin embargo, se han mantenido discrepancias sobre el peso relativo de éstas y, por lo tanto, sobre el alcance explicativo de los diferentes enfoques.

El debate sustantivo, la evidencia empírica y los esfuerzos para consensuar la comprensión del fenómeno llevaron a modificaciones y precisiones. A la vez, el énfasis del debate ha cambiado del análisis de los orígenes de la informalidad a su impacto nocivo en variables como la productividad, el bienestar de los trabajadores, los ingresos fiscales, el funcionamiento de los mercados y las medidas para fomentar la transición de la formalidad.²

En el centro de la interpretación de la informalidad aprobada por la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2015), hoy en día ampliamente compartida, se ubica el concepto de la economía informal, el cual se basa en una interpretación institucional de la informalidad, más allá del sector informal, y se refiere a empresas y trabajadores no cubiertos por las regulaciones correspondientes, lo que ha permitido ampliar su aplicación a los países avanzados. Sin embargo, con esto se tiende a esquivar el análisis de los orígenes múltiples de la informalidad y específicamente de sus raíces en la estructura productiva y laboral, el cual es especialmente relevante para regiones como América Latina. A la vez, se tiende a sesgar las recomendaciones políticas hacia mejoras de la relación costo-beneficio de la formalidad, frente a la insistencia de que la reducción de la informalidad requiere un amplio

¹ Por ejemplo, Mead y Morrison (1996), OIT (2002), Fields (2011) y Pérez Sáinz (2023).

² Véanse, por ejemplo, OIT (2013), Alaimo et al. (2015) y Ohnsorge y Yu (2021). Williams (2023) analiza de manera diferenciada las ventajas y las desventajas de la informalidad para empresas formales e informales, asalariados formales e informales, consumidores, la economía y la sociedad, así como los gobiernos.

rango de instrumentos, como lo destaca la misma OIT (2015 y 2024; Salazar-Xirinachs y Chacaltana, 2018; Ohnsorge y Yu, 2021).

Si bien la formalidad de un empleo no garantiza que éste sea de buena calidad (o, en los términos de la OIT, “trabajo decente”), la informalidad laboral está altamente correlacionada con indicadores de precariedad (Délechat y Medina, 2021; OIT, 2018), lo que en América Latina afecta a una elevada proporción de trabajadores. Después de su reducción entre mediados de la década del 2000 y mediados de la década siguiente, tanto el tamaño del sector informal como la proporción del empleo informal volvieron a crecer, llegando esta última a 53.6% en 2019.

En este artículo se discuten los avances en el análisis de la informalidad y se plantea la necesidad de interpretar los enfoques centrados en las regulaciones y las raíces estructurales, respectivamente, como complementarios en vez de excluyentes.

En la sección I se resumen brevemente los planteamientos de los enfoques desarrollados con el fin de explicar los orígenes y las características del sector informal, especialmente en América Latina; se complementa esta revisión con referencias a enfoques orientados a integrar los diferentes elementos de la informalidad, entre los cuales destaca la reformulación que la OIT hizo del concepto de la informalidad y que pasó a ser la base de medición en los países de América Latina. En la sección II se subrayan los consensos que emergieron entre dichos enfoques, los cuales facilitan el planteamiento de aquellos que son integradores, y se examinan las discrepancias respecto de algunos aspectos clave para discernir el alcance de las diferentes dinámicas de la informalidad. En la sección III se discuten el papel del crecimiento económico en la extensión de la informalidad y su impacto diferenciado en la informalidad en diferentes grupos de países, y se analiza el comportamiento de la informalidad en diferentes fases del ciclo económico. En la última sección se presentan las principales conclusiones, de las cuales se destacan las ventajas de la reconceptualización reciente centrada en la economía informal, pero también se llama la atención respecto del reto de evitar que estos avances se vuelvan retrocesos en el análisis de la informalidad y las políticas para fomentar la formalidad. Especialmente se subraya que entre las estructuras productivas y laborales de la región y las de los países avanzados hay similitudes y diferencias. Asimismo, que las últimas no son sólo cuantitativas, sino también cualitativas, además de que el concepto de la economía informal amenaza con esconder diferencias estructu-

rales en las lógicas empresariales. Por lo tanto, se sugiere que para una mayor claridad del debate, sobre todo en regiones como América Latina, debería diferenciarse conceptualmente entre el sector informal en la nueva interpretación de la OIT —o sea, con una interpretación institucional— y el sector de baja productividad que refleja el origen estructural de una gran parte de la informalidad laboral.

I. LOS ENFOQUES PARA EL ANÁLISIS DE LA INFORMALIDAD

Durante los últimos 50 años se han desarrollado tres enfoques para el análisis del sector informal y sus características. Con el concepto de la economía informal la OIT ha presentado una propuesta de integración conceptual que, sin proponer una nueva teoría de los orígenes de la informalidad, aspira a consensuar la comprensión del fenómeno y a universalizar su medición.³

1. *El enfoque estructuralista*

El sector informal es un conjunto de unidades productivas cuya principal característica es su muy limitado acceso al capital, lo que resulta en una muy baja relación capital-trabajo, y en el cual la mayoría de las personas que representan el excedente de la oferta laboral encuentra empleo.

PROGRAMA REGIONAL DEL EMPLEO PARA AMÉRICA LATINA
Y EL CARIBE (PREALC, 1990a: 3; traducción del autor).

En América Latina, el enfoque estructuralista de la informalidad, desarrollado principalmente por el PREALC de la OIT, está estrechamente relacionado con el concepto de la heterogeneidad estructural de las economías de la región, en el marco de un modelo de centro-periferia desarrollado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). La CEPAL identificó tres estratos de unidades productivas caracterizados por grandes diferencias de productividad y relacionó estas brechas con una difusión des-

³ Otras revisiones de este debate son, por ejemplo, Chen (2012); Solar, González y Tonelli (2019); Ludmer (2019); Charmes (2020); Ruesga, Baquero y Delgado (2021); Vêras de Oliveira et al. (2023), y Williams (2023). Respecto de algunas de ellas tenemos discrepancias, sobre todo en relación con el enfoque estructuralista, o por su interpretación o porque lo ignoran completamente.

igual de los avances técnicos, ya que sólo las empresas del sector “moderno” lograrían incorporarlos, mientras que en el sector “primitivo” se emplean tecnologías “extraordinariamente atrasadas” (CEPAL, 1969: 32-33), y el sector “intermedio” se ubica, en términos de tecnologías y productividad, entre los otros dos. En este contexto, se hizo hincapié en que las brechas de productividad no se limitan a diferencias entre ramas de actividad, ya que la heterogeneidad también se observa dentro de ellas.

Este enfoque se distancia de una interpretación dualista de las estructuras económicas de la región, según la cual coexisten, prácticamente sin ningún tipo de conexión, un sector “moderno” —frecuentemente en forma de enclave (minero o agrícola)— y un sector “tradicional” —principalmente agrícola— (Pinto, 1970).

La interpretación estructuralista del sector informal urbano desarrollada por el PREALC combina las interpretaciones elaboradas en el marco de la OIT sobre la realidad de países africanos⁴ con el análisis cepalino de la heterogeneidad estructural de las economías latinoamericanas. En tal visión este sector se compone por un conjunto de unidades productivas cuyas características principales son bajas barreras de entrada y un acceso limitado a capital, con la consecuencia de una baja relación capital-trabajo; con la maximización del ingreso (no de la rentabilidad) como objetivo de la actividad económica, donde se emplea la mayoría del excedente de la oferta laboral que aumentó en forma dinámica, tanto por el crecimiento demográfico como por la fuerte migración del campo a la ciudad (Souza y Tokman, 1976; PREALC, 1990a; Tokman, 2004).⁵ En este contexto, el crecimiento absoluto y la persistencia del tamaño relativo del sector informal se interpretan como consecuencia de la incapacidad del sector formal de generar suficientes puestos de trabajo, tanto por la insuficiencia de la inversión y las tecnologías poco intensivas de mano de obra como por la concentración de la riqueza y sus consecuencias para las pautas de la demanda.

En consecuencia, la estructura productiva latinoamericana se desarrolló de manera bipolar, con un número limitado de empresas de alta productividad y muchas firmas de menor tamaño con baja productividad, mientras

⁴ Para un resumen de la creación y el desarrollo del concepto del sector informal en la OIT, véase Bangasser (2000).

⁵ Esta definición excluye al servicio doméstico del sector informal —lo que se justifica en PREALC (1990a: 3-4)—, mientras que en otros estudios el PREALC sí lo incluye —por ejemplo, PREALC (1982) y Tokman (1987)—.

que, en comparación con las economías avanzadas, escasean empresas de tamaño y productividad intermedios que contribuirían a dinamizar las economías y generar empleo de calidad razonable para una proporción relevante de la fuerza de trabajo.⁶ Sin embargo, al igual que la CEPAL, el PREALC insistió en que la dicotomía formal-informal no representaba un enfoque dualista, debido a múltiples vínculos entre ambos sectores (Souza et al., 1976; Tokman, 1978; PREALC, 1990a).⁷

Específicamente, se identificaron vínculos entre el sector formal y segmentos del informal mediante encadenamientos de producción entre algunas microempresas informales y empresas formales, lo que puede ser beneficioso o dañino para el desarrollo productivo del sector informal (Tokman, 1978). A la vez, la demanda de productos de consumo vendidos (aunque no necesariamente elaborados) y servicios prestados por empresas o trabajadores informales emana, en buena parte, de los salarios percibidos en el sector formal (PREALC, 1990c).

Mientras la OIT y el PREALC analizaron el fenómeno en cuestión con el concepto del sector informal, la CEPAL, con tal de subrayar sus raíces en la estructura productiva y la heterogeneidad estructural, prefirió hablar de un sector de baja productividad —por ejemplo, en CEPAL (2012)—.

Al interpretar la informalidad como basada en el modo de producir, el PREALC rechazó la interpretación de la (in)formalidad a través del (in)cumplimiento de regulaciones, al afirmar que no todos los trabajadores que no tienen un seguro social son informales (Tokman, 2004: 208).

Si bien en este enfoque la unidad de análisis es la unidad productiva, los datos relevantes a nivel de las unidades de producción históricamente han sido escasas y, sobre todo, no permitieron estudiar de manera continua la evolución de los indicadores clave. Por lo tanto, se optó por utilizar indicadores del mercado de trabajo como variables *proxy*, lo que en ocasiones fue interpretado erróneamente en el sentido de que el análisis del PREALC partiera del mercado laboral (Portes, 1988). De todas maneras, el reconocimiento de la heterogeneidad del sector informal y especialmente la constatación de vínculos entre el sector formal y el sector informal, que implican la existen-

⁶ Véase Mezzera y Vega-Ruiz (1995), quienes presentan datos provenientes de estudios de Lima y Montevideo que indican una estructura productiva bipolar respecto de la relación capital de trabajo.

⁷ A pesar de tales aclaraciones, en la literatura este enfoque se caracteriza frecuentemente como “dualista” —véanse, por ejemplo, Bacchetta, Ernst y Bustamante (2009) y Chen (2012)—, pues lo identifican, por ejemplo, con el de Lewis (1954).

cia de un segmento del sector informal cuya evolución depende de la demanda del sector formal, llevaron a que se realizaran modificaciones del planteamiento estructuralista original de la informalidad (PREALC, 1990b; Tokman, 1987, 1991 y 2004).

2. *El enfoque legalista*

Este informe ve la informalidad como una manifestación de la relación entre agentes económicos y un Estado.

PERRY et al. (2007: 1; traducción del autor).

El enfoque legalista originalmente se centró en la informalidad empresarial; argumentaba que los elevados costos financieros y los engorrosos trámites de la formalización impiden la transición a la formalidad, por lo que muchos microempresarios se ven obligados a mantenerse en la informalidad. Esto, a la vez, implica que se obstaculiza la expansión de sus negocios y, por lo tanto, la generación de más empleos. Los precursores de este enfoque fueron Soto, Ghersi y Ghibellini (1986), quienes estudian los costos (financieros y no financieros) del cumplimiento de todos los requisitos legales de la formalización en Lima y plantean que el sector informal representa un segmento capitalista emergente cuyo dinamismo se restringe debido a políticas públicas inadecuadas. Soto (2000) destaca, sobre todo, los obstáculos para acceder al derecho de propiedad, indispensable para insertarse en circuitos financieros y comerciales formales.

Sin embargo, estudios empíricos mostraron que entre los dos extremos —empresas y trabajadores independientes completamente formales y otros completamente informales— existe un gran rango de empresas parcialmente formales, ya que cumplen con algunos pero no con todos los requisitos de la legislación tributaria, municipal, de salud e higiene, social, laboral, etc., con tal de obtener los beneficios de cierta formalidad y reducir los riesgos de la informalidad (PREALC, 1990b; Perry et al., 2007; Díaz, Chacaltana, Rigolini y Ruiz, 2018).

Por ello, Maloney (2004) y Perry et al. (2007) ampliaron la perspectiva legalista que se enfoca en la exclusión provocada por las diferentes regulaciones al insistir en que parte de la informalidad es resultado de la decisión voluntaria de trabajadores independientes (por cuenta propia o microempresarios) que optan por la informalidad como resultado de una decisión

racional, basada en cálculos implícitos de costos y beneficios.⁸ Este “escape” se realiza en reacción a los elevados costos frente a menores beneficios y riesgos limitados de un castigo por incumplimiento debido a la debilidad del control de las instituciones públicas correspondientes, o como expresión de la falta de interés en crecer que implica que no se requiere relacionarse con instituciones del Estado. Trabajadores por cuenta propia y microempresarios informales, además, valorarían la independencia que se logra al evadir las regulaciones.⁹

Al mismo tiempo se argumenta que especialmente muchos trabajadores de bajos niveles de calificación considerarían que los puestos formales a los cuales podrían aspirar no tienen suficientes beneficios que compensarían sus mayores costos, en comparación con las ventajas y las desventajas del trabajo informal, por lo que también ellos “escaparían” de la formalidad. Este argumento fue desarrollado por Levy (2008), quien sostiene que distorsiones en el mercado laboral, especialmente elevados costos laborales no salariales (contribuciones a la seguridad social), desincentivan la formalización de trabajadores, incluso en empresas formales.

A la vez, los autores identifican una “exclusión” de asalariados donde los costos de la formalidad son demasiado onerosos y mercados de trabajo segmentados obstaculizan el acceso a empleos formales. De esta manera, entre los asalariados informales prevalecería la “exclusión”, si la empresa en que trabajan es informal o como resultado de un mecanismo de reducir costos de una empresa formal.

Obviamente, la diferencia al enfoque legalista original es gradual, pues en éste el alto costo de las regulaciones a los microempresarios se les hace imposible regularizarse, mientras que en el enfoque ampliado, para ciertas unidades de producción, la regularización sería alcanzable, pero se desestima porque los beneficios potenciales de la formalización no merecen asumir sus costos. En consecuencia, Perry et al. (2007) afirman que existe un *continuum* en la importancia relativa de situaciones de “exclusión” y de “escape” entre empresas y trabajadores individuales, y ambas situaciones pueden, incluso, darse simultáneamente en una misma empresa.

⁸ Protagonistas del enfoque estructuralista habían hecho previamente énfasis en la importancia de considerar los beneficios de la formalización y la capacidad institucional de asegurar la aplicación de las regulaciones, frente a una visión centrada exclusivamente en los costos (Tokman et al., 1996).

⁹ Según estos autores, entre los trabajadores por cuenta propia informales, sólo un tercio preferiría un empleo asalariado formal (Perry et al., 2007).

Finalmente, Perry et al. (2007) sostienen que los mercados de trabajo de América Latina no se diferencian cualitativamente de los de los países desarrollados; ponen énfasis en que existe una elevada movilidad entre los sectores y que sólo en fases de crisis o bajo crecimiento económico se podría hablar de mercados laborales segmentados, mientras que en fases más expansivas estos mercados estarían integrados.

3. *El enfoque institucional*

La economía informal puede considerarse como una respuesta construida por la sociedad civil ante la interferencia estatal no deseada.

PORTES (2000: 45)

Desde el enfoque institucionalista se interpreta la informalidad, principalmente, como un mecanismo de empresas formales para reducir costos, aumentar ganancias y flexibilizar sus procesos de producción y distribución, por lo que el núcleo del sector informal se definiría por la “explotación dependiente” (Portes, 2000: 28) que lo subordina al sector formal. En este marco, el sector informal se define como el conjunto de actividades que no cumplen con las normas institucionales establecidas y, por lo tanto, por prácticas económicas que violan o eluden las regulaciones estatales (Portes y Haller, 2004; Portes, 2000).¹⁰ Esta definición amplia permite desvincular el fenómeno de las características de la estructura productiva y extender su cobertura conceptual más allá de países en desarrollo hacia países desarrollados.

Según este enfoque, los bajos costos de producción del sector informal aumentan las ganancias de las empresas formales no sólo por su papel de proveedores de estas empresas. Otro mecanismo sería la provisión de bienes de consumo baratos para los trabajadores de las empresas formales que permiten mantener sus salarios bajos (Portes, 1988).

Al mismo tiempo ampliaron el concepto desarrollado originalmente para describir y analizar fenómenos intrínsecamente urbanos hacia las zonas

¹⁰ Por el papel clave que tiene el incumplimiento de las normas institucionales en este enfoque para la definición de la informalidad se le llama aquí enfoque institucionalista. En la literatura este planteamiento con frecuencia se llama “estructuralista”, lo que obviamente genera confusión con el enfoque revisado antes. Aquí seguimos las denominaciones utilizadas por Cimoli, Primi y Pugno (2006). De todas maneras, desde la perspectiva estructuralista misma se ha ubicado el enfoque institucionalista dentro de la “amplia avenida del estructuralismo” (Tokman, 2004: 199 y 205).

rurales y las actividades agrícolas de África y América Latina (Centroamérica, países andinos) y con referencia a estudios antropológicos que identificaron unidades campesinas “tradicionales” que se encargan de la reproducción de mano de obra para el sector formal, diferenciaron otro mecanismo para mantener bajos los salarios en este sector (Portes, 1988).

Finalmente, si bien se insiste en que la informalidad es un fenómeno global, se reconoce que las dinámicas que la generan pueden ser diferentes.¹¹ También variarían los incentivos para empresas formales de utilizar trabajo informal, ya que, en un contexto de deterioro de las condiciones laborales en el sector formal, sus empresas reducirían la utilización del trabajo informal, puesto que en estas circunstancias las ganancias de recurrir a la economía informal como proveedora tenderían a reducirse (Portes, 1988).

Cabe señalar que las transformaciones de la economía global y de las estructuras económicas latinoamericanas han añadido otro matiz a la relación entre empresas formales, trabajadores y empresas informales al surgir y ampliarse, en el contexto de la globalización, la producción informal para cadenas globales de valor (Meagher, 2013).¹²

4. *La nueva conceptualización de la informalidad en la OIT*

La informalidad es, ante todo, una cuestión de gobernanza.
OIT (2013: 8)

El concepto del sector informal nació en el marco institucional de la OIT y durante varias décadas fue desarrollado y profundizado en esta institución, a pesar de que no se adaptaba fácilmente a su estructura tripartita (Bangasser, 2000). Hacia el año 2000 la OIT empezó a modificar su visión al respecto: pasó de hablar de un sector que consiste en un conjunto de unidades económicas a la economía informal (Bangasser, 2000; OIT, 2002).

A ello contribuyó la expansión de empleos precarios en los países desarrollados, en muchos casos vinculada con relaciones informales de trabajo (en el sentido regulatorio) (OIT, 2016; Carré, 2017).¹³ En consecuencia, se

¹¹ “Los elementos constitutivos del sector informal varían según los países y el momento” (Portes, 2000: 45).

¹² Específicamente para Asia se ha constatado que muchos empleos que surgieron en el contexto de la globalización son informales (Chacaltana y Leung, 2020).

¹³ En los países de ingresos altos, 58.1% del empleo asalariado informal corresponde a contratos temporales o a tiempo parcial (OIT, 2023c: 22).

reconoció la existencia de relaciones laborales informales en empresas del sector formal. En varias sesiones de la Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (CIET) se avanzó con la precisión del concepto de la economía informal y su medición, al combinar la informalidad empresarial con la laboral. En ambos casos, la OIT define y mide la (in)formalidad ahora por el (in)cumplimiento de las regulaciones clave.¹⁴

Así, las empresas informales se entienden como aquellas que, *de jure* o *de facto*, no son cubiertas por regulaciones formales o lo son de manera insuficiente (excluidas actividades ilegales). Mientras tanto, el empleo informal se refiere a relaciones de trabajo que, *de facto* o *de jure*, no son cubiertas por la legislación laboral y social. Como énfasis en el distanciamiento del enfoque anterior, en 2023 se propuso excluir el tamaño de la empresa como posible indicador de empresas del sector informal.

Principalmente a partir de las experiencias en países desarrollados y con énfasis en que las empresas pueden declarar algunas actividades y no declarar otras —lo que subraya la falta de precisión de la bipolaridad formal/informal—, instituciones como la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y la Comisión Europea definen la economía informal (o “subterránea”) como el conjunto de actividades legales, pero no declaradas (Williams, 2023).

Para el análisis del empleo informal la aplicación de la conceptualización de la OIT se ha generalizado en estudios institucionales y académicos. Desde la CIET XXI, realizada en 2023, donde se estableció que no puede haber empleo formal en empresas informales, el empleo informal consiste principalmente en las siguientes situaciones ocupacionales: asalariados de unidades económicas informales, de unidades económicas formales y del sector comunitario y de hogares, empleadores y trabajadores por cuenta propia (ahora llamados “trabajadores independientes sin empleados”) a cargo de una unidad de producción informal, ciertos contratistas dependientes y ciertos trabajadores familiares auxiliares.¹⁵

¹⁴ De esta manera, la OIT sigue utilizando el concepto “sector informal”, pero con un significado distinto respecto de sus orígenes.

¹⁵ Respecto de los contratistas dependientes y los trabajadores familiares auxiliares, la definición del trabajo informal depende del marco administrativo de cada país. También se hace referencia a formas de trabajo no remuneradas como “reconocimiento y valoración de todas las formas de trabajo, esenciales para lograr objetivos de desarrollo como la igualdad de género, la inclusión social, la protección social y la reducción de la pobreza” (OIT, 2023b: 23). En esta línea, Charmes (2020) argumenta que también la

En resumen, en la revisión del enfoque de la informalidad de la OIT como organismo rector del sistema de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) para temas del trabajo se destacan los siguientes aspectos:¹⁶

- a) La informalidad como un fenómeno que abarca tanto la informalidad empresarial como la laboral; aquí se propone el concepto integrador de la economía informal.
- b) La informalidad como un fenómeno de gobernanza.
- c) La informalidad como un fenómeno global (no limitado a países de ingreso medio o bajo).
- d) La informalidad como un fenómeno que abarca todas las ramas de actividad (incluyendo la agricultura).

De todas maneras, si bien la OIT mide la informalidad ahora a través del incumplimiento de las regulaciones citadas, en América Latina sigue presentando datos estadísticos que representan la antigua medición del sector informal, al diferenciar a asalariados y empleadores según tamaño de empresa y a trabajadores por cuenta propia según su ocupación.¹⁷

II. CONSENSOS Y DISCREPANCIAS

Entre los enfoques revisados en la sección anterior emergieron algunos consensos que permiten una versión holística que toma en cuenta la variedad de dinámicas que inciden en la informalidad. Sin embargo, se mantienen discrepancias respecto del poder explicativo de cada uno de estos enfoques.

producción no remunerada de servicios (especialmente el trabajo del cuidado) debería entenderse como trabajo informal.

¹⁶ En varios aspectos el enfoque institucional puede verse como precursor de esta perspectiva, tanto por plantear el análisis desde el concepto de la economía informal, como por verlo como un fenómeno global (no limitado a los países en desarrollo) y en la definición de la (in)formalidad a través de aspectos regulatorios.

¹⁷ Hasta 2017 se presentaron estos datos para las zonas urbanas; a partir de 2018, a escala nacional. Véanse, por ejemplo, las estadísticas correspondientes en OIT (2023a). La CEPAL sigue midiendo el empleo en el sector de baja productividad, específicamente para las zonas urbanas, por ejemplo, en su página de estadísticas (CEPALStat). En ocasiones también lo ha presentado a escala nacional, y lo diferencia para las zonas urbanas y rurales —por ejemplo, CEPAL (2021)—. La CEPAL también ha empezado a trabajar sobre la informalidad entendida en la nueva línea de la OIT —véase, por ejemplo, CEPAL (2023)—.

1. *Consensos*

Los procesos de investigación han generado un consenso sobre la diversidad de la informalidad en general y, específicamente, del sector informal, respecto tanto de sus orígenes como de sus características —por ejemplo, OIT (2013)—. Este consenso incluye a protagonistas de los diferentes enfoques, quienes, algunos explícitamente y otros implícitamente, admiten que había segmentos de la informalidad cuyas dinámicas no se explican con el análisis que defienden como central para su comprensión, y reconocen la relevancia de otros enfoques.

Por ejemplo, desde el enfoque estructuralista se reconoce la importancia de regulaciones eficientes y no innecesariamente costosas para facilitar la transición a la formalidad de unidades de producción informales (Tokman, 2004), lo que está en línea con las políticas aplicadas en el pasado reciente en muchos países de la región (Salazar-Xirinachs et al., 2018). Este enfoque también reconoce que existen situaciones de “explotación dependiente” en los mecanismos de subcontratación, donde la informalidad se recrea a partir de las estrategias de acumulación de empresas formales (Tokman, 2004). Según una versión sociológica del enfoque estructuralista, también se acepta que trabajadores pueden tener preferencias por el empleo informal, debido a aspectos como la flexibilidad y cierta autonomía, sobre todo del trabajo por cuenta propia (Pérez Sáinz, 1994).

Desde la perspectiva institucional se reconoce que los aspectos constitutivos de la informalidad varían y que, además de la “explotación dependiente” en que se concentra el análisis de este enfoque, también existen la informalidad de subsistencia y la informalidad de crecimiento (microempresas con potencial de acumulación) (Portes, 2000). Mientras que, por lo tanto, se reconoce que hay un segmento de informalidad que no tiene la opción de formalizarse, el cual no se capta con este enfoque; al mismo tiempo, tiene coincidencias con el enfoque legalista, ya que ambos centran su análisis en la reacción de actores económicos frente a la regulación estatal, aunque parten de bases teóricas fundamentalmente diferentes y utilizan un lenguaje distinto.

También, desde el enfoque que interpreta gran parte de la informalidad como resultado de un análisis implícito de costo-beneficio, se reconoce que existe una diversidad de sus orígenes que trasciende esta perspectiva. Por ejemplo, en una publicación del Fondo Monetario Internacional (FMI) se afirma, en la línea de Perry et al. (2007), que “la informalidad puede enten-

derse mejor como respuesta a un amplio juego de instituciones” (Deléchat y Medina, 2021: 2; traducción del autor), pero se admite que la informalidad surge de un espectro amplio de causas y que la elección (a partir de un análisis costo-beneficio) representa sólo una de ellas. También en una publicación del Banco Mundial se constata que la informalidad tiene orígenes múltiples y que existe, específicamente, una diferencia respecto de las características de la informalidad entre países emergentes y en desarrollo, por un lado, y países avanzados, por el otro (Ohnsorge y Yu, 2021).

Otro consenso se refiere a que el sector informal no está aislado del sector formal, como lo plantearía un enfoque dualista, sino que existen vínculos tanto productivos como distributivos.¹⁸ Como se discute más adelante, esto implica que la evolución del producto del sector informal depende en parte de la demanda que surge del sector formal.

El consenso sobre la variedad de los orígenes de la informalidad lleva al reconocimiento de su heterogeneidad. A este respecto se han establecido tipologías desde una perspectiva tanto regulatoria como estructuralista. A partir de diferentes situaciones y estrategias empresariales, Kanbur (2021) diferencia la reacción a los costos de la formalidad en cuatro tipos de empresas, las que cumplen con los requisitos de la formalidad, y tres tipos de empresas informales: la regulación debería aplicarse, pero la empresa no la cumple (“evadir”); la regulación no la afecta porque ésta hizo ajustes (“evitar”), y la regulación no afecta a la empresa (*outsider*). Para un estudio del sector informal, en la línea de lo encontrado por el PREALC (1990b) y por Perry et al. (2007) sobre un *continuum* de cumplimiento parcial entre el incumplimiento total y el cumplimiento total, el Departamento Administrativo Nacional de Estadística de Colombia estratificó el sector informal en cuatro segmentos, según el grado de cumplimiento de los requisitos de formalidad (Mayorga Mora y Parra Ramírez, 2004).¹⁹

¹⁸ Según un estudio en Colombia, 64.1% de la producción de las empresas informales encuestadas en 13 áreas metropolitanas se vende a personas/hogares, 12.5% a pequeños negocios, 8.7% a empresas de mayor tamaño y 6.7% a entidades del Estado (Mayorga Mora, Peres Rokhas y Villamizar, 2004). El mismo estudio indica que poco más de un tercio del gasto de los hogares se orienta al sector informal (Freire, 2004).

¹⁹ La multiplicidad de dinámicas de informalidad en ocasiones también lleva a que los límites entre ellas se vuelvan borrosos. Por ejemplo, debido a dicho *continuum* de (in)cumplimiento, Perry et al. (2007) encuentran situaciones mixtas, cuando la misma microempresa simultáneamente puede ser excluida (de algunas regulaciones) y escapar (de otras). Además del *continuum* entre los extremos del cumplimiento de todas las regulaciones y el cumplimiento de ninguna, también la misma regulación puede ser respetada

Por otro lado, diferentes autores han distinguido estratos de unidades productivas (y los trabajadores correspondientes) con distintos niveles de productividad y potencial de crecimiento. En un estudio en las seis ciudades capitales del istmo centroamericano se han diferenciado microempresas con los criterios de la inversión en maquinaria y equipo, la inversión en medios de transporte y la utilización de una contabilidad formal (Pérez Sáinz, 1994). De manera similar, Trejos Solórzano (2003) distingue dentro del sector informal los estratos de acumulación ampliada, de acumulación simple y de subsistencia. Fernández y Villar (2016) combinan aspectos productivos y de regulación, y diferencian cuatro orígenes del empleo informal: la baja productividad (informalidad de subsistencia), las barreras (altos costos o discriminación) a la formalidad, la informalidad voluntaria y una combinación de opción voluntaria y baja productividad.

Con el fin de integrar los diferentes enfoques que identifican diversas dinámicas que conforman el sector informal se ha propuesto distinguir un estrato superior en el cual tenderían a centrarse microempresarios con potencial de acumulación analizados por las diferentes variantes del enfoque legalista; un estrato bajo que correspondería al segmento de unidades de producción de baja productividad en que se concentra el análisis estructuralista, y un estrato intermedio que abarcaría a las empresas y a los trabajadores informales vinculados con cadenas de producción lideradas por empresas formales (Bacchetta et al., 2009: 45).

A pesar de que en realidad tendería a prevalecer un escenario de gradualidad —lo que es, sobre todo, obvio en el rango de situaciones de (in)cumplimiento de las regulaciones—, por razones analíticas varios estudios han distinguido dos estratos del sector informal: un estrato superior y uno inferior.²⁰

Finalmente, el sector informal es heterogéneo no sólo en su estructura productiva, sino también por el lado del trabajo. La heterogeneidad productiva se relaciona con desigualdades socioeconómicas y territoriales, de género, de educación, de edad y por condiciones étnicas y raciales que se expresan, por ejemplo, en la sobrerrepresentación de mujeres, trabajadores al inicio y al final de su vida laboral y minorías étnicas (Abramo, 2021; CEPAL, 2023). También las características de la inserción laboral varían y se ha encontrado,

en algunas ocasiones e ignorada en otras, por ejemplo, cuando una empresa paga las contribuciones a la seguridad social sólo para una parte del salario (Williams, 2023).

²⁰ Véanse, por ejemplo, Charnes (2020), Fields (2005), Fields et al. (2023), Loayza (2016) y Williams (2023). Se retomará esta conceptualización en la sección III.

por ejemplo, que las mujeres que se desempeñan en actividades informales generalmente trabajan en ocupaciones más vulnerables que los hombres (Chen, 2012; OIT, 2018).

2. *Discrepancias*

Más allá de estos consensos, se mantienen discrepancias, especialmente respecto de las características de los informales independientes y de los mercados laborales con alto nivel de informalidad. A continuación se discuten estas divergencias.²¹

a. *¿Los informales independientes como empresarios emergentes?*

Como se ha resumido previamente, desde la perspectiva defendida por Soto et al. (1986), los trabajadores independientes informales son emprendedores retenidos que no pueden expandir su negocio debido a los elevados costos de la formalización. Si bien no se puede dudar que altos costos y trámites engorrosos pueden generar obstáculos para la formalización —y en muchos países de la región se han creado mecanismos ágiles (por ejemplo, tipo “ventanilla única”) e incentivos tributarios para la creación de nuevas empresas formales (Salazar-Xirinachs et al., 2018)—, es cuestionable si la informalidad de una mayoría de microempresarios y, especialmente, de trabajadores por cuenta propia se debe a estos factores.

Por ejemplo, un estudio sobre seis ciudades centroamericanas encontró, con importantes diferencias entre ellas (relacionadas, principalmente, con el nivel de desarrollo económico), que en promedio 15.6% de las 1 344 unidades de producción encuestadas pueden considerarse como dinámicas; 38.8% pertenece al estrato intermedio, y 45.7% se halla en situación de subsistencia —cálculo propio con base en Pérez Sáinz (1994: 57)—. Trejos (2003) calculó para América Central, con base en un procesamiento de las encuestas de hogares, que del trabajo por cuenta propia y el empleo en microempresas que corresponden al sector de baja productividad, 17% pertenece al estrato de acumulación ampliada, 31% al de acumulación simple y 52% al segmento de subsistencia.

²¹ La evidencia sobre la importancia del peso del crecimiento económico y sus características para la informalidad se revisa en la sección siguiente.

Esto indica que para muchas microempresas informales los factores de costos y trámites no parecen ser la causa principal de su informalidad. En efecto, a pesar de que Perry et al. (2007) insisten en el predominio del “escape”, sobre todo entre trabajadores por cuenta propia y microempresarios, conceden que en México 75% de microempresas encuestadas reportó que se ven demasiado pequeñas (y, seguramente, con una productividad bastante baja) para la formalización y solamente porcentajes muy bajos de estas empresas indicaron que los costos de la formalización y el tiempo necesario para ella o el costo de mantenerse formal eran los factores decisivos para no formalizarse.

Gontero y Weller (2018) distinguen a los trabajadores por cuenta propia de 16 países latinoamericanos según los niveles y los indicadores de la estabilidad de sus ingresos, que son factores que condicionan la posibilidad de asumir los costos de la formalidad. Encuentran, con importantes diferencias entre los países, que grandes proporciones de estos trabajadores no están en condiciones de hacer aportes a un sistema de jubilación o de salud, debido a las características de su inserción laboral, y que otro segmento posiblemente podría hacerlos si puede contar con subsidios.

Varios autores han analizado las características de los trabajadores por cuenta propia para ver si se asemejan a las de los empresarios, ya que en caso afirmativo no serían estas características sino otros los factores, como los sugeridos por Soto et al. (1986), los que impedirían la expansión de sus actividades económicas.

Así, Mel, McKenzie y Woodroff (2008) analizan las características, las habilidades y las actitudes personales de trabajadores por cuenta propia en Sri Lanka y encuentran que entre dos tercios y tres cuartos de ellos se asemejan a trabajadores asalariados y sólo una minoría a empleadores, por lo que concluyen que para la mayoría de estos trabajadores es poco probable que expandan sus negocios y se transformen en empleadores. En su estudio sobre 12 países en desarrollo Cho, Robalino y Romero (2015) llegan a un resultado similar; a saber que 36% de los trabajadores por cuenta propia comparte características personales con los empleadores.²² En la misma línea, Gindling y Newhouse (2014) encontraron que en 74 países en desarrollo

²² Sin embargo, también encontraron esta similitud con los empleadores para 29% de asalariados hombres y 26% de asalariadas, lo que hace dudar si ésta realmente es un indicador para características empresariales.

aproximadamente dos tercios de los trabajadores por cuenta propia no tienen un perfil de un emprendedor exitoso.

El vínculo de la mayor parte de las actividades económicas informales con las necesidades de los hogares también se ve ilustrado por el origen de las empresas informales. Según un estudio de Colombia, sólo 5.1% de las empresas informales encuestadas en las principales áreas metropolitanas del país en su origen contó con personas fuera del círculo familiar, siendo el porcentaje más elevado en las empresas más grandes (seis a 10 ocupados), con 8.8% (Herrera, Roubaud y Suárez Rivera, 2004: anexos, c.4).

b. *¿Mercados laborales integrados, con informalidad voluntaria y movilidad?*

La (in)voluntariedad de la informalidad se ve afectada por las opciones de formalidad e informalidad percibidas por las personas (Kucera y Roncolato, 2008).²³ Estas opciones dependen, por un lado, de la disponibilidad de empleos adecuados y, por el otro, de las características personales (sobre todo, el nivel de educación formal), el trasfondo del hogar y su capital social (Ariza y Retajac, 2021). De esta manera, las personas que en esos aspectos están desfavorecidas podrían optar “voluntariamente” por un trabajo informal, ya que no perciben la posibilidad de acceder a un trabajo formal, a pesar de que podrían estar descontentas con sus condiciones de trabajo.²⁴

La relevancia de las opciones puede enfatizarse con los resultados de una encuesta en Vietnam, según los cuales más de la mitad de los propietarios de negocios informales expresaron que prefieren dicho estatus a otras alternativas ocupacionales. Sin embargo, los mismos propietarios no quieren que sus hijos posteriormente continúen con sus empresas, sin duda porque desean para ellos mejores condiciones laborales, probablemente accesibles debido a niveles educativos más altos (Pasquier-Doumer, Oudin y Thang, 2017).

Las opciones de acceso también pueden cambiar en el transcurso del tiempo. Por ejemplo, Roubaud (1994) encontró que en 1986-1987 alrededor de 90% de los trabajadores informales en la Ciudad de México lo eran vo-

²³ Recientemente, en algunos países latinoamericanos el trabajo informal representa la única opción para un grupo cuantitativamente importante de inmigrantes, sobre todo en caso de la situación migratoria no regularizada — véase, por ejemplo, Centro UC Políticas Públicas (2023) —.

²⁴ Según Farné y Vergara (2007), en Colombia jornaleros, trabajadores por cuenta propia informales y trabajadores de servicios domésticos tienen la satisfacción de trabajo más baja.

luntariamente, mientras que según Duval-Hernández (2023) en ese país una gran mayoría, tanto de trabajadores independientes como de asalariados, preferiría la formalidad, debido a las ventajas correspondientes, sobre todo en términos de salud y pensiones.²⁵ También Tello (2015) para Perú y Soares (2004) para Brasil encuentran que la mayoría de los trabajadores informales lo es involuntariamente.²⁶ Beccaria, Mura y Filipetto (2024) analizan la transición de trabajadores formales a la independencia informal en cuatro países latinoamericanos y descubren que la transición al trabajo por cuenta propia informal refleja una reinserción involuntaria, mientras que la transición a una posición de empleador informal tiende a ser una decisión voluntaria.

En relación con el énfasis de Levy (2008) sobre el papel de los sistemas de seguridad social para la elevada informalidad entre asalariados, se ha cuestionado, tanto a escala global (Orozco Corona y Vélez-Grajales, 2024) como en el caso específico de México (Seira, Meza, González-Pier y Alcaraz Prous, 2023), que los costos de la seguridad social que encarecen la generación de empleo formal sin ofrecer beneficios de calidad de manera correspondiente tengan un papel clave al respecto.

De todas maneras, la escasez de empleos de calidad adecuada para estas personas refleja la debilidad de la estructura productiva de generar tales opciones laborales, y, como en otros aspectos, habrá que considerar que entre los países hay diferencias respecto de la proporción de trabajadores (sobre todo de cuenta propia) que son informales voluntariamente. Específicamente, se ha argumentado que esta proporción aumenta con el nivel de desarrollo (Kucera y Roncolato, 2008).

La citada heterogeneidad de los trabajadores informales y las diferencias respecto de opciones de acceder a empleos formales se reflejan en los estudios sobre la movilidad entre segmentos, ya que sólo grupos específicos de éstos pueden aspirar a una movilidad ascendente. Entre ellos destacan los que tienen mejores niveles de educación formal, y hombres en comparación con mujeres (Fields et al., 2023, sobre América Latina; Maurizio y Monsalvo, 2023).

Específicamente, ignorar características específicas de la inserción laboral de mujeres puede llevar a malinterpretar las dinámicas de este sector. Por

²⁵ A esta gran discrepancia puede haber contribuido que entre 1981 y 1987 los salarios reales del sector formal habían bajado 34% (CEPAL, 1994: 370), lo que sin duda redujo la atractividad de un empleo formal, mientras que posteriormente los salarios reales se recuperaron.

²⁶ Cabe recordar que también según Perry et al. (2007) la mayoría de los trabajadores asalariados informales lo es de manera involuntaria.

ejemplo, además de menos posibilidades de transitar de un empleo informal a uno formal, se ha encontrado que son sobre todo las mujeres (pertenecientes a hogares de bajos ingresos) las que se incorporan al mercado de trabajo (informal) de manera contracíclica (Sabarwal, Sinha y Buvinic, 2010), sobre todo si los ingresos del hogar caen por la pérdida de empleo del principal receptor de ingresos (Ciaschi y Neidhöfer, 2022).

Mientras que una minoría de los trabajadores informales tiene posibilidades de transitar a un empleo formal, la movilidad de la mayoría de los trabajadores informales se ve restringida a diferentes opciones de empleo informal. Para trabajadores independientes de seis países latinoamericanos, Maurizio (2019) encontró que transitan, sobre todo, a otra ocupación independiente, a la inactividad o a un empleo asalariado informal. Además, una inserción laboral prolongada en el sector informal reduce la posibilidad de una transición a un empleo formal (Soares, 2004). En consecuencia, para una proporción significativa de trabajadores informales sí existen altas barreras para acceder a un empleo formal, de manera que no puede hablarse de mercados laborales completamente integrados.

III. LA INFORMALIDAD Y EL CRECIMIENTO ECONÓMICO

La presencia de un gran sector de baja productividad en América Latina influye fuertemente en el comportamiento de su mercado laboral en su conjunto y lo distingue de los mercados laborales de los países avanzados. Pero también entre los países en desarrollo se registran importantes discrepancias que inciden, por ejemplo, en el impacto diferenciado del crecimiento económico en la evolución del sector de baja productividad y la informalidad.

1. El papel del crecimiento económico para la evolución de la informalidad

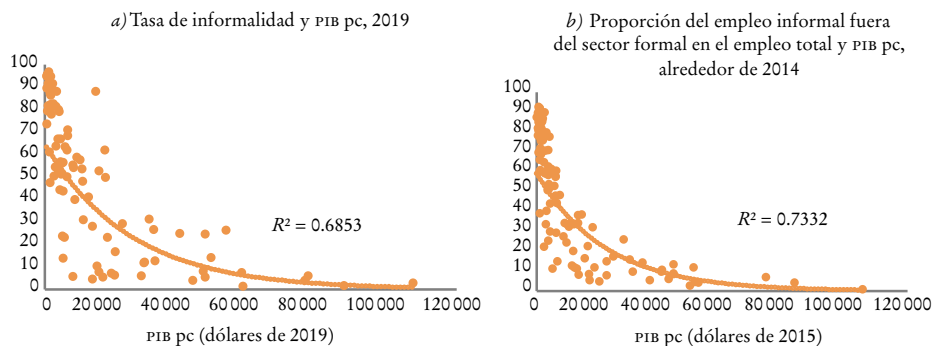
Tanto el cruce de los indicadores del producto interno bruto per cápita (PIB pc) y la proporción del empleo informal —por ejemplo, en Salazar-Xirinachs et al. (2018); OIT (2018); Chacaltana, Bonnet y García (2022)— como estudios econométricos (Maloney, 2001; Loayza y Rigolini, 2006) muestran que el grado del desarrollo económico es el factor clave para incidir en los niveles de informalidad.

Asimismo, la gráfica 1a muestra, con base en datos recientes, que existe una estrecha correlación entre el PIB pc y el nivel de la informalidad. Esta correlación es aún más estrecha entre el PIB pc y la proporción del empleo informal fuera del sector formal (o sea, en el informal y el de hogares) en el empleo total, lo que refleja la preponderancia de la (in)capacidad de generación de empleo del sector formal como dinámica principal para el análisis del empleo informal (gráfica 1b).²⁷

Si bien en este caso tales sectores se identifican con base en aspectos institucionales según el nuevo concepto de la OIT, su tamaño está estrechamente vinculado con aspectos estructurales. En la gráfica 2 se muestra para América Latina que hay una alta correlación entre el nivel de la informalidad laboral y la proporción de los empleos que en la medición de la CEPAL y el PREALC/OIT habitualmente han sido utilizados para representar al sector de baja productividad y al sector informal en su interpretación estructural.²⁸

Mientras que los datos presentados hasta ahora subrayan que el nivel de la informalidad laboral depende en gran parte del tamaño del sector infor-

GRÁFICA 1. *Informalidad y PIB pc*

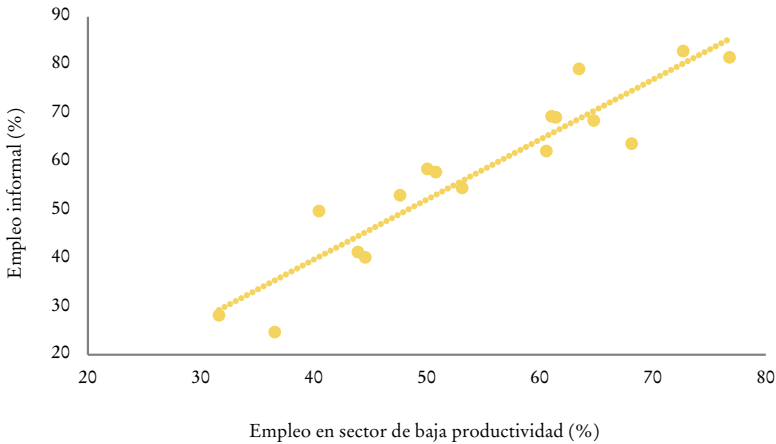


FUENTE: elaboración propia con base en datos de ILOStat (OIT, 2018), la División de Estadística de la ONU y el Banco Mundial.

²⁷ En el promedio de 111 países, 85.6% del empleo informal corresponde al sector informal y al de los hogares. En América Latina, son 83.8%. Cálculo propio con base en OIT (2018).

²⁸ Se refiere a asalariados y patronos de establecimiento de cinco o menos ocupados, trabajadores por cuenta propia (excluidos profesionales, técnicos y administrativos), el servicio doméstico y los trabajadores familiares no remunerados.

GRÁFICA 2. América Latina (17 países): proporción de ocupados en el sector de baja productividad y tasa de empleo informal, total nacional, 2019^a



^a Los datos de Honduras corresponden a 2017, los de Venezuela a 2017 respecto de la informalidad y a 2014 sobre los ocupados en sectores de baja productividad. En Argentina y Venezuela la proporción de los ocupados en sectores de baja productividad se refiere a las zonas urbanas.

FUENTE: elaboración propia con base en datos de ILOStat, OIT (2023a) y CEPALStat.

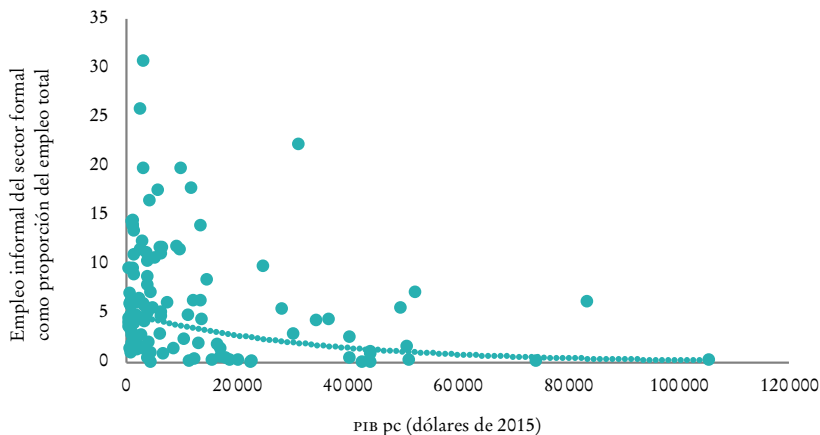
mal, y que éste se relaciona estrechamente con aspectos estructurales, surge la pregunta por el peso de la informalidad laboral en el sector formal. En la gráfica 3 se muestra la proporción del empleo informal en el sector formal según el PIB per cápita.

Se observa que esta correlación también es negativa y no lineal, pero con una elevada dispersión, lo que confirma que el PIB pc no es el único factor que incide en el tamaño de la informalidad, como también lo muestran los ejercicios econométricos citados.

De esta manera, y vistas en su conjunto, estas gráficas implican que la correlación observada en la gráfica 1a se debe, principalmente, a las diferencias en el tamaño del sector informal, que está estrechamente correlacionado con el PIB pc y, de esta forma, con el tamaño del sector de baja productividad. Adicionalmente, otros factores tendrían efecto, sobre todo, en la informalidad en el sector formal.²⁹

²⁹ En estudios econométricos se han incluido, además del PIB pc, variables como la apertura comercial, la carga fiscal, la implementación de la ley, el control de la corrupción, la flexibilidad de los mercados y otros, aunque los resultados sobre la significancia de los resultados respecto de cada una de estas varia-

GRÁFICA 3. *Proporción del empleo informal del sector formal en el empleo total y PIB pc, alrededor de 2014*



FUENTE: elaboración propia con base en datos de OIT (2018).

En este sentido se puede suponer que el crecimiento económico desempeña un papel clave para la reducción de la informalidad. Sin embargo, frecuentemente se expresa duda sobre este impacto —por ejemplo, Bacchetta et al. (2009), OIT (2013) y Alaimo et al. (2015)—.

Infante (2018) descompone la caída de la tasa de informalidad de América Latina entre 2005 y 2015; encuentra que la expansión del empleo en el sector formal, como consecuencia del crecimiento económico relativamente elevado en ese periodo, contribuyó aproximadamente con dos tercios de esta reducción, mientras que el tercio restante se debió a caídas de las tasas de informalidad en los sectores formal e informal.³⁰

Por lo tanto, por lo menos en dicho periodo el crecimiento económico sí tuvo un impacto favorable en la formalidad laboral. Sin embargo, como se verá a continuación, esta relación es compleja. Chacaltana et al. (2022) constatan que la misma tasa de crecimiento económico tiene un impacto variado en diferentes países y hacen énfasis en el papel que al respecto tiene la com-

bles cambian. Véanse, por ejemplo, Maloney (2001), Loayza y Rigolini (2006) y Medina y Schneider (2021).

³⁰ La magnitud de la reducción de la informalidad y el aporte relativo de ambos factores varió a lo largo de dicho periodo; véase, al respecto, Weller (2022).

posición del crecimiento por rama de actividad. Asimismo, en la gráfica 1 se observó que la relación entre el PIB pc y la informalidad no es lineal. De la ecuación de la tendencia exponencial que se muestra en la gráfica 1 se desprende que la misma tasa de crecimiento económico tiene un impacto diferenciado en la tasa de informalidad en países con diferentes niveles de PIB per cápita.

Por ejemplo, un crecimiento de 5% incide en una caída de sólo 0.12 puntos porcentuales de la tasa de informalidad en un país con un PIB pc de 1 000 dólares (cuadro 1). Este impacto aumenta gradualmente con el PIB pc hasta llegar a un máximo de 1.16 puntos porcentuales en un país con un PIB pc de 25 000 dólares.

¿Cómo puede explicarse este impacto tan diferente? Con el fin de examinar esta pregunta se presenta un ejemplo ficticio en el que se compara el impacto del crecimiento en dos países en desarrollo, con distintos niveles de PIB pc y, congruente con los hechos estilizados de los mercados laborales latinoamericanos, variaciones en la estructura del mercado laboral (véase el cuadro 2). Se diferencian cuatro segmentos del mercado laboral: el sector de productividad alta y media, el estrato superior del sector de baja productividad, el estrato inferior del sector de baja productividad y la desocupación. En el ejercicio estos últimos dos se juntan a fin de representar el estrato dominado por la oferta laboral,³¹ mientras los dos primeros estratos muestran el segmento dominado por la demanda laboral.³²

CUADRO 1. *Impacto tendencial de un crecimiento económico de 5% en la tasa de informalidad, según PIB pc*

<i>PIB pc</i>	<i>Tasa de la informalidad</i>	<i>PIB pc</i>	<i>Tasa de la informalidad</i>
1 000	-0.12	15 000	-1.05
2 000	-0.24	20 000	-1.14
3 000	-0.34	25 000	-1.16
5 000	-0.53	30 000	-1.14
10 000	-0.86	50 000	-0.83

FUENTE: cálculo propio con base en datos de la gráfica 1a.

³¹ Así operacionalizó el PREALC (1990a: 9) el excedente de la fuerza de trabajo.

³² De esta manera, el nivel superior del sector de baja productividad representa su componente procíclico.

En el ejercicio, durante el año $t + 1$, en ambos países el producto de los sectores de productividad alta y media crece 5%, con una pauta similar respecto del crecimiento de las diferentes ramas de actividad. Con base en lo que señala la literatura, el estrato superior del sector de baja productividad crece algo menos: 4%. En ambos países la elasticidad crecimiento-empleo es 0.6 en el sector formal y 0.8 en el estrato superior del sector informal, donde la tecnología es más intensiva en mano de obra. Finalmente, en ambos países la fuerza de trabajo crece anualmente 2 por ciento.

En el país A las proporciones del empleo en los sectores de productividad alta y mediana y el estrato superior del sector de baja productividad son más grandes que en el país B, donde la mayor parte del mercado laboral corresponde al conjunto del estrato inferior del sector de baja productividad y la desocupación. Según los datos presentados en el cuadro 1, el país A (con un

CUADRO 2. *Crecimiento económico, composición y crecimiento del empleo, por sector y estrato: un ejercicio ficticio (en porcentaje)*

	País A		País B	
	Año t	Año t+1	Año t	Año t+1
<i>1. Tamaño</i>				
Fuerza de trabajo	100	102	100	102
Sectores de productividad alta y media	60.0	61.8	30.0	30.9
Sector de baja productividad, estrato superior	15.0	15.6	10.0	10.3
Sector de baja productividad, estrato inferior, y desocupación	25.0	24.7	60.0	60.8
<i>2. Tasa de crecimiento</i>				
Fuerza de trabajo		2.0		2.0
Sectores de productividad alta y media		3.0		3.0
Sector de baja productividad, estrato superior		3.2		3.2
Sector de baja productividad, estrato inferior, y desocupación		-1.1		1.3
<i>3. Proporción de la fuerza de trabajo</i>				
Sectores de productividad alta y media	60.0	60.6	30.0	30.3
Sector de baja productividad, estrato superior	15.0	15.2	10.0	10.1
Sector de baja productividad, estrato inferior, y desocupación	25.0	24.2	60.0	59.6
Total del sector de baja productividad y desocupación	40.0	39.4	70.0	69.7

FUENTE: elaboración propia.

sector informal de 30 a 40%) tendría un PIB pc de aproximadamente 10 000 a 15 000 dólares, mientras que en el país B (con un sector informal de 60 a 70%) se ubicaría aproximadamente en 3 000 a 6 000 dólares).

Las citadas elasticidades crecimiento-empleo implican que estas tasas de crecimiento inciden en un aumento del empleo de 3% en los sectores de productividad alta y media y de 3.2% en el estrato superior del sector de baja productividad. Este crecimiento, superior a la expansión de la fuerza laboral, implica que en ambos países las dos fracciones del mercado laboral aumentan su participación en ese mercado, mientras que el segmento dominado por la oferta laboral la reduce. Sin embargo, debido a las diferencias en la magnitud inicial de los dos segmentos, el aporte de la expansión del empleo en el segmento dominado por la demanda laboral varía entre el país A y el B. En efecto, en el país A el segmento dominado por la demanda aumenta su proporción en 0.8 puntos porcentuales, mientras que en el B lo hace sólo en 0.4 puntos porcentuales.

Si juntamos las dos fracciones del sector de baja productividad (y la desocupación), observamos una reducción de 0.6 puntos porcentuales en el país A y de 0.3 puntos porcentuales en país B. De esta manera, puede concluirse que, debido a la diferencia en la estructura productiva y laboral, la misma tasa de crecimiento económico (con elasticidades y crecimiento de la fuerza laboral iguales) tiene un mayor impacto en la contracción del sector de baja productividad en el país de mayor PIB pc que en el del PIB pc más bajo, que es lo que observamos en la gráfica 1 y el cuadro 1: hasta un PIB pc de 25 000 dólares.³³

Empíricamente, en América Latina este impacto diferenciado del crecimiento económico en la informalidad se observó, durante 2002-2011, en el contexto de tasas de crecimiento económico relativamente altas y similares para dos grupos de países latinoamericanos (5 y 4.3% por año, respectivamente, en el promedio). El grupo de países con un PIB pc más alto registró una expansión marcadamente mayor del empleo en los sectores de productividad alta y media, donde se ubicó 96% de los nuevos empleos, mientras que en el otro grupo de países, con un PIB pc menor, sólo 40% de los nuevos empleos fue generado por estos sectores (CEPAL, 2014).

³³ Además, los países con un PIB pc más bajo tienden a tener una mayor expansión de la fuerza de trabajo, debido a un mayor crecimiento demográfico, lo que tendería a agrandar la brecha identificada en el ejercicio.

2. *La informalidad en el ciclo económico*

Como es bien conocido, en países avanzados la oferta laboral se comporta de manera procíclica; de esta manera atenúa el impacto de aumentos y caídas del empleo en la tasa de desocupación (Hobijn y Sahin, 2021). En contraste, en América Latina, a escala de los países, la situación es mixta, pues coexisten países con una oferta laboral procíclica con otros donde es, más bien, contracíclica (Machinea, Kacef y Weller, 2009). Entre estos últimos se encuentran aquellos con mayores niveles de pobreza, lo que coincide con los resultados de la revisión de la literatura de Sabarwal et al. (2010), quienes encontraron que, en el contexto de una crisis económica y la pérdida correspondiente de ingresos, los hogares de menores ingresos reaccionan con un aumento de la oferta laboral (mujeres, jóvenes, niños), el cual se dirige principalmente al sector informal.³⁴

Si bien no disponemos de datos sobre la evolución del empleo informal en diferentes fases del ciclo de crecimiento económico, podemos comparar el comportamiento del empleo asalariado (principal componente del formal) con el del trabajo por cuenta propia (principal componente del informal).³⁵ Para 1995–2019 puede calcularse un coeficiente de correlación entre el crecimiento económico de América Latina y el Caribe y el aumento del empleo asalariado de +0.86, mientras que este coeficiente era de –0.15 para el trabajo por cuenta propia.³⁶ En consecuencia, mientras que la evolución del empleo asalariado está estrechamente correlacionado con el crecimiento económico, no es el caso para el trabajo por cuenta propia. Este tipo de trabajo responde a dinámicas diferentes, tanto procíclicas como contracíclicas, con una cierta predominancia de estas últimas.³⁷ Esto se expresa en que en América Latina en la mayoría de los años el trabajo por cuenta propia aumenta fuertemente

³⁴ En la misma línea, Gong, Soest y Villagómez (2000) encontraron que en México ingresos crecientes de otros miembros de la familia reducen la probabilidad de un empleo informal, mientras que incrementan la de desempleo, lo que evidencia que la informalidad laboral, en los hogares de bajos ingresos, es parte de la estrategia de subsistencia y se comporta de manera contracíclica.

³⁵ En América Latina y el Caribe, 64.4% de los asalariados es del sector formal, mientras que 86.3% de los trabajadores por cuenta propia pertenece al informal (orr, 2023c: 91).

³⁶ El coeficiente de correlación del empleo en su conjunto fue 0.83 (cálculo propio con base en datos de la CEPAL y de los países).

³⁷ Este comportamiento no está definido por unos pocos países grandes de la región, ya que, en la mediana de 15 países, el coeficiente de correlación entre el crecimiento económico y la evolución del trabajo por cuenta propia es similar al citado valor regional: –0.22 (cálculo propio con base en datos de la CEPAL y de los países).

(débilmente) cuando el empleo asalariado se expande poco (mucho), pero también hay algunos años en que ambas categorías se comportan con dinámicas similares (Weller, 2019). De manera consistente, varios estudios encontraron que el empleo informal se comporta de manera contracíclica (David, Lambert y Toscani, 2021; Leyva y Urrutia, 2018; Loayza y Rigolini, 2006).³⁸

Por otra parte, se ha constatado que el producto del sector informal se comporta de manera procíclica (Ohnsorge y Yu, 2021), lo que reflejaría que su estrato tanto superior (sobre todo por eslabonamientos productivos) como inferior (sobre todo por la demanda que emana de la masa salarial del sector formal) tienen vínculos con el sector formal. Sin embargo, también se ha encontrado que un incremento de 1% del producto del sector formal incide en un aumento de sólo entre 0.4 y 0.8% del producto del sector informal (Ohnsorge y Yu, 2021: 104), lo que reflejaría que no todas las actividades del sector informal se comportan de manera procíclica.³⁹ Esto se expresa también en que en una crisis económica el producto del sector informal se contrae menos que el del sector formal.

La simultaneidad de un comportamiento procíclico del producto y, vinculado con ello, la de la masa de ingresos laborales del sector informal, por un lado, y un comportamiento contracíclico del empleo del sector informal, por el otro, se basan en que la mayor parte del producto del sector de baja productividad proviene de su estrato alto, mientras que la mayor parte de su empleo viene de su estrato bajo.

Esta simultaneidad tiene importantes consecuencias para los ingresos medios per cápita de los trabajadores del sector informal. Específicamente, en una crisis económica la masa de ingresos del sector informal tiende a reducirse mientras que, al mismo tiempo, aumenta el número de personas que busca medios de subsistencia al trabajar en este sector. En consecuencia, los ingresos laborales medios en el sector informal se contraen marcadamente, mientras ocurre lo opuesto en una fase de expansión. Para América Latina, este comportamiento se ha observado, por ejemplo, para el periodo de bajo creci-

³⁸ La pandemia de covid-19 representó una crisis de origen no económico. Las restricciones administrativas para la economía y los mercados laborales afectaron, más que todo, actividades informales, por lo que en este caso el empleo informal se comportó, excepcionalmente, de manera procíclica (Beccaria, Bertranou y Maurizio, 2022).

³⁹ Por ejemplo, en una crisis económica una mayor parte de la demanda de productos de consumo generada por la masa salarial del sector formal puede orientarse a proveedores informales para acceder a productos más baratos (y frecuentemente de peor calidad), ocurriendo lo contrario en una fase económica expansiva.

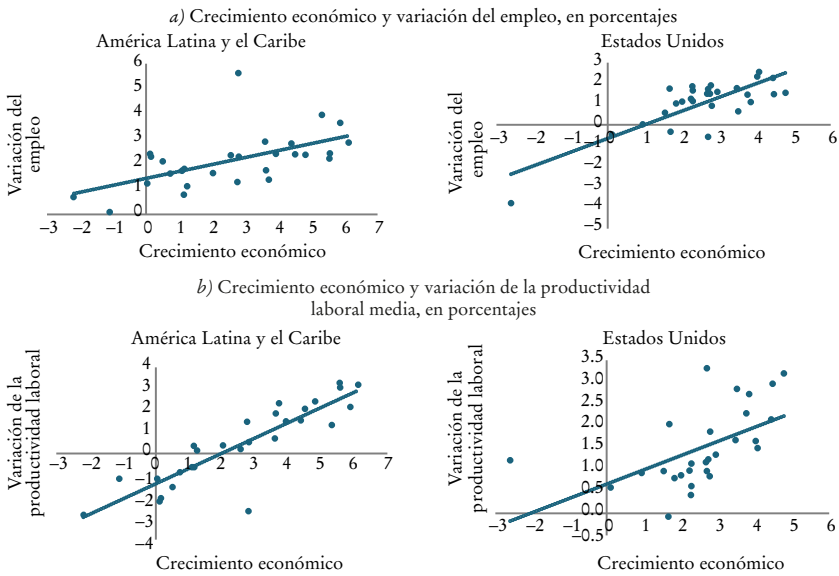
miento económico regional entre 1990 y 2002, con una caída de los ingresos reales medios de los asalariados de microempresas y, más marcado, para los trabajadores por cuenta propia (no profesionales ni técnicos), y el periodo de mayor crecimiento entre 2002 y 2014, con aumentos importantes de los ingresos reales medios de ambas categorías de ocupación (Weller, 2019: 64).

El comportamiento predominantemente contracíclico del empleo informal y, sobre todo, el peso del segmento del mercado laboral que responde principalmente a la presión de la oferta, sobre todo de los hogares de bajos ingresos, incide en que el mercado de trabajo en su conjunto responde de manera diferente en América Latina, en comparación, por ejemplo, con el de los Estados Unidos.

Como se observa en la gráfica 4 (panel *a*), en América Latina en ningún año entre 1992 y 2019 cayó el nivel del empleo, y, aun con una tasa de crecimiento económico de cero, el empleo tendió a crecer 1.4%. Esto obviamente refleja la dinámica previamente discutida, de que los hogares de bajos ingresos tienden a mostrar un comportamiento contracíclico de la oferta laboral y muchas de estas personas necesitan generar ingresos laborales mediante cualquier actividad económica accesible. En contraste, en los Estados Unidos, en el mismo periodo, hubo cuatro años con una caída absoluta del empleo; tres de estos años corresponden a la “gran recesión” (2008-2009) y al rezago en la generación de empleo en 2010. En efecto, un estancamiento de la economía de los Estados Unidos (crecimiento cero) tiende a incidir en una caída absoluta del empleo de 0.7%. Esto, obviamente, refleja el comportamiento de las empresas en una crisis o en el contexto de un bajo dinamismo económico, cuando las pérdidas de empleo, sobre todo por despidos, sobrepasan a la generación de nuevos puestos de trabajo.

La evolución de la productividad laboral media representa la otra cara de esta diferencia estructural. Como muestra el panel *b* de la gráfica 4, en los Estados Unidos sólo en un año se registró una (muy leve) caída de la productividad laboral media, y entre 1992 y 2019 su aumento promedio anual fue de 1.5%. En contraste, en América Latina el comportamiento contracíclico de una parte de la población en edad de trabajar incidió, sobre todo a partir de 2014 en un contexto de bajas tasas de crecimiento, en varios años de caída de la productividad laboral media. En 10 años del periodo de análisis la productividad descendió y en promedio creció sólo 0.4% por año. De esta forma, las diferencias en la composición del empleo influyen de manera importante en el funcionamiento del mercado de trabajo, lo que subraya que éstas no son solamente cuantitativas.

GRÁFICA 4. *América Latina y el Caribe y los Estados Unidos: crecimiento económico, empleo y productividad laboral, 1992-2019*



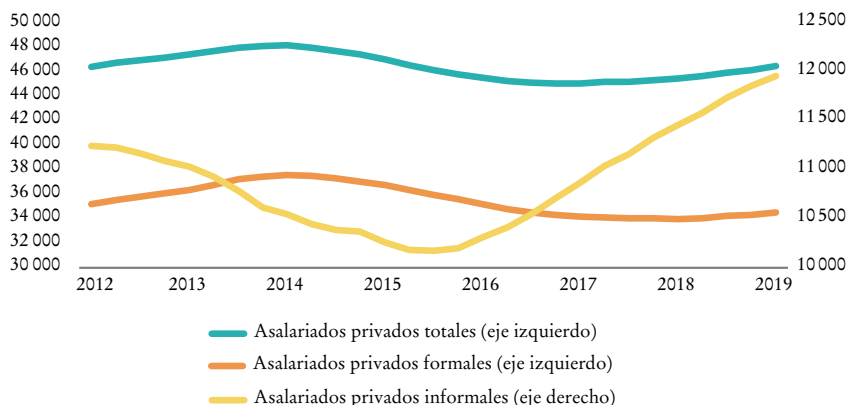
FUENTE: elaboración propia con base en datos de la OIT, la CEPAL, el Banco Mundial y U.S. Bureau of Labor Statistics (BLS).

De todos modos, América Latina es una región heterogénea y la relación entre el empleo y el crecimiento económico varía entre los países. En vista de la estrecha correlación entre el crecimiento económico y la evolución del empleo asalariado, no sorprende que la correlación entre el crecimiento económico y el empleo en su conjunto aumente con la proporción de asalariados en la estructura ocupacional (Weller y Kaldewei, 2014: 76).

Para cerrar esta sección, con el ejemplo de Brasil (2012-2019) se muestra una evolución del empleo en el sector formal que profundiza aún más el comportamiento contracíclico del empleo informal. Brasil ha implementado una serie de programas de formalización (Krein, Manzano, Dos Santos y Duarte, 2018) y hasta 2014, en un contexto de crecimiento económico relativamente elevado, el número de asalariados privados aumentó significativamente, acompañado por una recomposición hacia mayores niveles de formalidad (gráfica 5).

Sin embargo, en 2015 inició un periodo de contracción o de muy bajo crecimiento del PIB y el número de asalariados formales empezó a caer. Durante ese año la cantidad de asalariados informales continuó con su descenso,

GRÁFICA 5. Brasil: número de asalariados privados, 2012-2019, años móviles, miles de personas



FUENTE: elaboración propia con base en datos del Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE).

pero posteriormente primero se estabilizó y después empezó a crecer. En vista del mencionado comportamiento procíclico del producto del sector informal, este aumento no puede ser consecuencia de una expansión de la producción de empresas informales, sino que debe ser resultado de procesos de informalización laboral en las empresas formales, las cuales pueden haber informalizado parte de su fuerza de trabajo o subcontratado a otras empresas cuyos trabajadores eran informales.

IV. CONCLUSIONES

Durante las últimas décadas emergió un consenso respecto de la heterogeneidad de los orígenes y las características de la informalidad. A la vez, la reorientación conceptual de la OIT desde una perspectiva legalista-institucional, la cual se aglutina en el concepto de la economía informal, generó ventajas y riesgos. Entre las primeras pueden destacarse:

- a) La clarificación conceptual es una respuesta a la crítica de que bajo el concepto de la informalidad se entendieran múltiples fenómenos, lo cual lo haría inservible.

- b) Este entendimiento de la informalidad permite abarcar países de diferentes niveles y características de desarrollo, con lo cual puede ponerse el foco (también) a los problemas de calidad de empleo en países desarrollados.
- c) El reconocimiento de una multiplicidad de orígenes y características de la informalidad (incluida la informalidad voluntaria) destaca la necesidad de enfrentar el desafío de la informalidad con un amplio rango de instrumentos.
- d) Aclarado de esta manera el contenido del concepto de la informalidad y tomando en cuenta la alta correlación entre ésta y aspectos estructurales, se abre espacio para un análisis de las causas estructurales (productivas y laborales) del sector de baja productividad que toma en cuenta aspectos institucionales, pero no se ve sobredeterminado por ellos.

Para aprovechar estos avances plenamente y evitar retrocesos se deben tomar en cuenta las consideraciones siguientes:

- a) Aglutinar la informalidad bajo el concepto de la economía informal genera una confusión analítica, ya que, lejos de representar un ámbito económico en que los actores siguen la misma lógica, abarca tanto entidades orientadas a la maximización de las utilidades como otras cuyo objetivo es asegurar la subsistencia familiar.
- b) Condensar el rango de la (in)formalidad —con diferentes grados de (in)cumplimiento— en sólo dos situaciones (formal *versus* informal) puede ser necesario como primer paso para identificar niveles de gravedad del problema y las tendencias correspondientes, pero esta sobresimplificación puede debilitar el análisis.
- c) La medición polarizada de la (in)formalidad, con el cumplimiento de un solo criterio para certificar formalidad, además, puede debilitar los esfuerzos de la propia OIT y de otros de mejorar la calidad del empleo (“trabajo decente”), la cual es multivariable, ya que un empleo formal como tal, si bien suele ser de mejor calidad que uno informal, no garantiza el cumplimiento de otros criterios de calidad de empleo. Además, están surgiendo otras formas de relaciones laborales que generan nuevos desafíos para el análisis y las políticas para mejorar la calidad del empleo y la transición hacia la formalidad.
- d) La fundamentación del concepto de la informalidad en aspectos institucionales puede llevar a que el reconocimiento de la heterogeneidad

de orígenes y características de ésta quede a nivel declaratorio y que persistan sesgos como los que ubican sus causas principales, precisamente, en el diseño de políticas e instituciones. Esto puede llevar a que las políticas y los programas se focalicen excesivamente en relaciones costo-beneficio desfavorables a la formalidad.⁴⁰

- e) El mismo indicador para situaciones estructuralmente diversas puede llevar a la interpretación de que las diferencias entre países de distinto grado de desarrollo son sólo cuantitativas y que por lo tanto se ignoren diferencias cualitativas de las estructuras productivas y de los mercados laborales.⁴¹

Tomando en cuenta estas consideraciones, la reconceptualización de la informalidad de parte de la OIT y la mayor precisión que conlleva da la oportunidad de diferenciar con claridad entre la informalidad legalista-institucional y el sector de baja productividad que explica, en regiones como América Latina, gran parte de su tamaño y que representa sus raíces estructurales.

En este artículo se confirma el papel clave (aunque no único) del producto per cápita para determinar la proporción del empleo en el sector de baja productividad y del empleo informal. Un crecimiento elevado, por lo tanto, es indispensable para que las economías puedan transitar a una mayor formalidad a través de la generación de empleo en el sector formal y el fortalecimiento de los procesos de acumulación en el estrato superior del sector de baja productividad. Sin embargo, su impacto difiere según las características estructurales de las economías y de su crecimiento (CEPAL, 2012).

En este contexto habrá que tomar en cuenta la heterogeneidad del sector de baja productividad. Al simplificar deberían diferenciarse por lo menos dos estratos: uno superior, con barreras de entrada en términos de tecnología, capital y calificación técnica, cuya evolución está determinada principalmente por la demanda que emana del sector formal, y uno inferior, sin (o con muy bajas) barreras de entrada, cuya evolución está determinada principalmente por la oferta laboral procedente de hogares de bajos ingre-

⁴⁰ Por ejemplo, a pesar del reconocimiento de la multiplicidad de orígenes de la informalidad, Ohnsorge y Yu (2021) recomiendan para América Latina centrarse en una reducción de los costos impositivos y de regulación para fomentar la formalización.

⁴¹ Por ejemplo, un análisis de los riesgos de sustitución tecnológica del trabajo humano en América Latina lleva a resultados sesgados si no se toma en cuenta la diferencia estructural entre los mercados laborales de la región y de países avanzados; véase al respecto Weller, Gontero y Campbell (2019).

sos. Esta configuración genera un comportamiento procíclico de la producción y un comportamiento contracíclico del empleo en el sector de baja productividad.

Finalmente, todos los enfoques muestran debilidades en la medición. Específicamente, en muchos casos se ven obligados a trabajar con *proxies*, debido a la dificultad de medir de manera directa los indicadores que representarían de mejor manera su objeto de análisis. Sin embargo, hay opciones, como la identificación de ramas de actividad, que tienen requisitos básicos que impiden la participación de empresas informales, y se han logrado avances de medición, por ejemplo, con las encuestas de micro, pequeñas y medianas empresas y las encuestas 1-2-3 focalizadas en unidades informales.⁴² Aprovechar estos instrumentos de mejor manera es un desafío y una oportunidad para avanzar en el análisis propuesto en este artículo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abramo, L. (2021). *Políticas para enfrentar los desafíos de las antiguas y nuevas formas de informalidad en América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Alaimo, V., Bosch, M., Kaplan, D., Pagés, C., y Ripiani, L. (2015). *Empleos para crecer*. Washington, D. C.: BID.
- Ariza, J., y Retajac, F. A. (2021). Composición y evolución de la informalidad laboral en Colombia durante el período 2009-2019. *Apuntes del Cenes*, 40(72), 115-148. Recuperado de: <https://doi.org/10.19053/01203053.v40.n72.2021.12598>
- Bacchetta, M., Ernst, E., y Bustamante, J. P. (2009). *Globalization and Informal Jobs in Developing Countries*. Ginebra: OIT/OMC.
- Bangasser, P. E. (2000). *The ILO and the Informal Sector: An Institutional History* (Employment Paper 2000/9). Ginebra: OIT.
- Beccaria, L., Bertranou, F., y Maurizio R. (2022). Covid-19: empleo e ingresos en América Latina frente a una crisis sin precedentes. *Revista Internacional del Trabajo*, 141(1), 95-120. Recuperado de: <https://doi.org/10.1111/ilrs.12200>

⁴² Estas encuestas ya se están aplicando en varios países de la región y se podrían ampliar (a un mayor espectro de unidades productivas) y profundizar (con la incorporación de más variables). Véase al respecto, por ejemplo, Herrera et al. (2004).

- Beccaria, L., Mura, N., y Filippetto, S. (2024). Transitions from the formal to the informal sector in Latin America. *Revista de Economía Laboral*, 21(1), 35-72. Recuperado de: <https://doi.org/10.21114/REL.2024.01.02>
- Carré, F. (2017). *Applying the Concept of the Informal Economy to Labour Market Changes in Developed Countries: What Can Be Learned* (WIEGO Working Paper, 36). Cambridge, Mass.: WIEGO.
- Centro UC Políticas Públicas (2023). *Estudio de caracterización del comercio ambulante en la Región Metropolitana. Informe final*. Santiago de Chile: Centro UC Políticas Públicas.
- CEPAL (1969). *Estudio económico de América Latina 1968*. Nueva York: ONU. Recuperado de: <https://repositorio.cepal.org/bitstreams/b9d63af5-c122-48a6-ba97-519208230ac6/download>
- CEPAL (1994). *Estudio económico de América Latina y el Caribe 1992* (vol. II). Santiago de Chile: ONU.
- CEPAL (2012). *Cambio estructural para la igualdad. Una versión integrada del desarrollo*. Santiago de Chile: CEPAL.
- CEPAL (2014). *Estudio económico de América Latina y el Caribe 2014*. Santiago de Chile: CEPAL.
- CEPAL (2021). *Panorama social de América Latina, 2020*. Santiago de Chile: CEPAL.
- CEPAL (2023). *Panorama social de América Latina y el Caribe 2023. La inclusión laboral como eje central para el desarrollo social inclusivo*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Chacaltana, J., Bonnet, F., y García, J. M. (2022). *Growth, Economic Structure and Informality* (ILO Working Paper 69). Ginebra: OIT.
- Chacaltana, J., y Leung, V. (2020). Pathways to formality: Comparing policy approaches in Africa, Asia and Latin America. En OIT, *Global Employment Policy Review 2020. Employment Policies for Inclusive Structural Transformation* (pp. 142-176). Ginebra: OIT.
- Charmes, J. (ed.) (2020). *Research Handbook on Development and the Informal Economy*. Cheltenham y Northampton: Elgar.
- Chen, M. A. (2012). *La economía informal: definiciones, teorías y políticas* (Documento de Trabajo de WIEGO 1). Mánchester: WIEGO.
- Cho, Y., Robalino, D., y Romero, J. M. (2015), *Entering and Leaving Self-Employment: A Panel Data Analysis for 12 Developing Countries* (IZA Discussion Paper 9358). Bonn: Institute of Labor Economics.
- Ciaschi, M., y Neidhöfer, G. (2022). *Job Loss and Household Labor Supply*

- Adjustments in Developing Countries: Evidence from Argentina* (ZEW Discussion Paper 22-041). Mannheim: ZEW.
- Cimoli, M., Primi, A., y Pugno, M. (2006). Un modelo de bajo crecimiento: la informalidad como restricción estructural. *Revista de la CEPAL*, (88), 89-102.
- David, A. C., Lambert, F., y Toscani, F. (2021). Informality and labor market dynamics in Latin America. En C. C. Deléchat y L. Medina (eds.), *The Global Informal Workforce. Priorities for Inclusive Growth* (pp. 145-166). Washington, D. C.: FMI.
- Deléchat, C. C., y Medina, L. (eds.) (2021). *The Global Informal Workforce. Priorities for Inclusive Growth*. Washington, D. C.: FMI.
- Díaz, J. J., Chacaltana, J., Rigolini, J., y Ruiz, C. (2018). *Pathways to Formalization: Going beyond the Formality Dichotomy* (IZA Discussion Paper 11750). Bonn: Institute of Labor Economics.
- Duval-Hernández, R. (2023). Informal work in urban Mexico: Characteristics, dynamics, and workers' preferences. En G. Fields, T. H. Gindling, K. Sen, M. Danquah y S. Schotte (eds.), *The Job Ladder. Transforming Informal Work and Livelihoods in Developing Countries* (pp. 200-225). Oxford: Oxford University Press.
- Farné, S., y Vergara, C. A. (2007). *Calidad del empleo: ¿qué tan satisfechos están los colombianos con su trabajo?* (Cuadernos de Trabajo del Observatorio del Mercado de Trabajo y Seguridad Social 8). Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
- Fernández, C., y Villar, L. (2016). *A Taxonomy of Colombia's Informal Labor Market* (working paper, 2016/22). Caracas: CAF. Recuperado de: <https://scioteca.caf.com/handle/123456789/1338>
- Fields, G. (2005). *A Guide to Multisector Labor Market Models* (World Bank Social Protection Discussion Paper 0505). Washington, D. C.: Banco Mundial.
- Fields, G. (2011). "Informality": *It's Time to Stop Being Alice-in-Wonderland-ish*. Recuperado en: https://www.wiego.org/sites/default/files/migrated/publications/files/Fields_IE.Alice_in_Wonderland.pdf
- Fields, G., Gindling, T. H., Sen, K., Danquah, M., y Schotte, S. (eds.) (2023). *The Job Ladder. Transforming Informal Work and Livelihoods in Developing Countries*. Oxford: Oxford University Press.
- Freire, E. E. (2004). Gasto de los hogares de Colombia en el sector informal. En J. Herrera, F. Roubaud y Á. Suárez Rivera (eds.), *El sector informal en*

- Colombia y demás países de la Comunidad Andina* (pp. 114-120). Bogotá: DANE.
- Gindling, T. H., y Newhouse, D. (2014). Self-employment in the developing world. *World Development*, 56, 313-331. Recuperado de: <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2013.03.003>
- Gong, X., Soest, A. van, y Villagómez, E. (2000). *Mobility in the Urban Labor Market: A Panel Data Analysis for Mexico* (IZA Discussion Paper 213). Bonn: Institute of Labor Economics.
- Gontero, S., y Weller, J. (2018). Protección social para trabajadores por cuenta propia. En J. M. Salazar-Xirinachs y J. Chacaltana (eds.), *Políticas de formalización en América Latina: Avances y desafíos* (pp. 269-303). Lima: OIT.
- Herrera, J., Roubaud, F., y Suárez Rivera, A. (eds.) (2004). *El sector informal en Colombia y demás países de la Comunidad Andina*. Bogotá: DANE.
- Hobijn, B., y Sahin, A. (2021). *Maximum Employment and the Participation Cycle*. Recuperado de: https://www.kansascityfed.org/documents/8334/JH_paper_Sahin_3.pdf
- Infante, R. (2018). Crecimiento, cambio estructural y formalización. En J. M. Salazar-Xirinachs y J. Chacaltana (eds.), *Políticas de formalización en América Latina: avances y desafíos* (pp. 51-69). Lima: OIT.
- Kanbur, R. (2021). El largo discurso sobre la informalidad reflejado en algunos artículos de la *Revista Internacional del Trabajo*. *Revista Internacional del Trabajo*, 140(4), e3-e14. Recuperado de: <https://doi.org/10.1111/ilrs.12202>
- Krein, J. D., Manzano, M., Dos Santos, A. L., y Duarte, C. (2018). Las buenas prácticas que explican el avance de la formalización en Brasil durante el período 2003-2014. En J. M. Salazar-Xirinachs y J. Chacaltana (eds.), *Políticas de formalización en América Latina: Avances y desafíos* (pp. 367-391). Lima: OIT.
- Kucera, D., y Roncolato, L. (2008). El trabajo informal: dos asuntos clave para los programas políticos. *Revista Internacional del Trabajo*, 147(4), 321-348.
- Levy, S. (2008). *Good Intentions, Bad Outcomes. Social Policy, Informality and Economic Growth in Mexico*. Washington, D. C.: Brookings Institution Press.
- Lewis, W. A. (1954). Economic development with unlimited supplies of labour. *The Manchester School of Economic and Social Studies*, 22(2), 139-

191. Recuperado de: <https://doi.org/10.1111/j.1467-9957.1954.tb00021.x>
[Versión en español: Lewis, W. A. (2024). Desarrollo económico con oferta ilimitada de mano de obra. *El Trimestre Económico*, 91(364), 975-1029. Recuperado de: <https://doi.org/10.20430/ete.v91i364.2522>]
- Leyva, G., y Urrutia, C. (2020). *Informality, Labor Regulation, and the Business Cycle* (working paper 2018-19). México: Banco de México.
- Loayza, N. V. (2016). *Informality in the Process of Development and Growth* (Policy Research Working Paper 7858). Washington, D. C.: Banco Mundial.
- Loayza, N., y Rigolini, J. (2006). *Informality Trends and Cycles* (Policy Research Working Paper 4078). Washington, D. C.: Banco Mundial.
- Ludmer, G. (2019). ¿Qué hay de nuevo en el viejo debate sobre las causas de la informalidad laboral? *Cuadernos de Economía Crítica*, 5(10), 99-121. Recuperado de: [https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2004.01.008](https://www.redalyc.org/journal/5123/512359395009/html/Machinea, J. L., Kacef, O., y Weller, J. (2009). América Latina en el 2007: situación económica y del mercado de trabajo. En A. Bárcena y N. Serra (eds.), Reformas para la cohesión social en América Latina. Panorama antes de la crisis (pp. 11-58). Santiago de Chile y Barcelona: CEPAL/SEGIB/CIDOB.</p><p>Maloney, W. (2001). Self-employment and labor turnover in developing countries: Cross-country evidence. <i>World Bank Economists' Forum</i>, 1, 137-167.</p><p>Maloney, W. F. (2004). Informality revisited. <i>World Development</i>, 32(7), 1159-1178. Recuperado de: <a href=)
- Maurizio, R. (2019). *Rotación ocupacional e informalidad laboral. El caso de los trabajadores independientes en América Latina* (Informes Técnicos OIT Cono Sur, 10). Santiago de Chile: Oficina de la OIT para el Cono Sur de América Latina.
- Maurizio, R., y Monsalvo, A. P. (2023). Informality, labour transitions, and the livelihoods of workers in Latin America. En G. Fields, T. H. Gindling, K. Sen, M. Danquah y S. Schotte (eds.), *The Job Ladder. Transforming Informal Work and Livelihoods in Developing Countries* (pp. 146-173). Oxford: Oxford University Press.
- Mayorga Mora, E., y Parra Ramírez, I. I. (2004). Diseño metodológico. En J. Herrera, F. Roubaud y Á. Suárez Rivera (eds.), *El sector informal en Colombia y demás países de la Comunidad Andina* (pp. 67-87). Bogotá: DANE.
- Mayorga Mora, E., Peres Rokhas, V., y Villamizar, M. E. (2004). Caracteri-

- zación del sector informal. En J. Herrera, F. Roubaud y Á. Suárez Rivera (eds.), *El sector informal en Colombia y demás países de la Comunidad Andina* (pp. 88-100). Bogotá: DANE.
- Mead, D. C., y Morrison, C. (1996). The informal sector elephant. *World Development*, 24(10), 1611-1619. Recuperado de: [https://doi.org/10.1016/0305-750X\(96\)00065-4](https://doi.org/10.1016/0305-750X(96)00065-4)
- Meagher, K. (2013). *Unlocking the Informal Economy: A Literature Review on Linkages Between Formal and Informal Economies in Developing Countries* (WIEGO Working Paper 27). Cambridge, Mass., y Mánchester: WIEGO.
- Medina, L., y Schneider, F. (2021). The evolution of shadow economies through the 21st Century. En C. C. Deléchat y L. Medina (eds.), *The Global Informal Workforce. Priorities for Inclusive Growth* (pp. 11-70). Washington, D. C.: FMI.
- Mel, S. de, McKenzie, D., y Woodruff, C. (2008). *Who Are the Microenterprise Owners? Evidence from Sri Lanka on Tokman v. De Soto* (Policy Research Working Paper 4635). Washington, D. C.: Banco Mundial.
- Mezger, J., y Vega-Ruiz, M. L. (1995). *Trabajadores vulnerables y sector informal: de lo económico y lo normativo*. Santiago de Chile: OIT.
- Ohnsorge, F., y Yu, S. (eds.) (2021). *The Long Shadow of Informality: Challenges and Policies* (advance edition). Washington, D. C.: Banco Mundial.
- OIT (2002). *El trabajo decente y la economía informal. Conferencia Internacional del Trabajo*. Ginebra: OIT.
- OIT (2013). *La transición de la economía informal a la economía formal* (Informe V[1], Conferencia Internacional del Trabajo, 103.a reunión 2014). Ginebra: OIT.
- OIT (2015). Recomendación sobre la transición de la economía informal a la economía formal, Conferencia Internacional del Trabajo, recomendación 204. Recuperado de: <https://www.ilo.org/es/resource/ilc/104/recomendacion-num-204-sobre-la-transicion-de-la-economia-informal-la>
- OIT (2016). *Non-Standard Employment around the World: Understanding Challenges, Shaping Prospects*. Ginebra: OIT.
- OIT (2018). *Women and Men in the Informal Economy: A Statistical Picture*. Ginebra: OIT.
- OIT (2023a). *Panorama laboral 2023*. Ginebra: OIT.
- OIT (2023b). *Resolución I, Resolución sobre las estadísticas de la economía informal*. Ginebra: OIT. Recuperado de: <https://www.ilo.org/sites/default/>

- files/wcmsp5/groups/public/@dgreports/@stat/documents/normative_instrument/wcms_901703.pdf
- OIT (2023c). *Women and Men in the Informal Economy: A Statistical Update*. Ginebra: OIT.
- OIT (2024). *Estrategia de formalización para América Latina y el Caribe 2024-2030*. Ginebra: OIT.
- Orozco Corona, M., y Vélez-Grajales, R. (2024). *Does Social Protection Cause Informality? A Critical Review of the Literature on the Relationship between Social Protection, Formal and Informal Employment* (WIEGO Working Paper 48). Manchester: WIEGO.
- Pasquier-Doumer, L., Oudin, X., y Thang, N. (2017). *The Importance of Household Business and Informal Sector for Inclusive Growth in Vietnam*. Ho Chi Minh, Vietnam: Thé Gioi Publishers.
- Pérez Sáinz, J. P. (1994). *El dilema del nahual. Globalización, exclusión y trabajo en Centroamérica*. San José, Costa Rica: Flacso.
- Pérez Sáinz, J. P. (2023). La heterogeneidad de los mercados de trabajo en América Latina. Reflexiones desde la comparación histórica. En R. Véras de Oliveira, P. Varela y A. M. Calderón (eds.), *Informalidad en América Latina: ¿un debate actual?* (pp. 23-55). Alicante: Universidad de Alicante.
- Perry, G. E., Maloney, W. F., Arias, O. S., Fajnzylber, P., Mason, A. D., y Saavedra-Chanduví, J. (2007). *Informality. Exit and Exclusion*, Washington, D. C.: Banco Mundial.
- Pinto, A. (1970). Naturaleza e implicaciones de la “heterogeneidad estructural” de la América Latina. *El Trimestre Económico*, 37(145), 83-100. Recuperado de: <https://www.jstor.org/stable/20856116>
- Portes, A. (1988). El sector informal: definición, controversia y relación con el desarrollo nacional. *Cuadernos de Ciencias Sociales*, (16), 1-22. San José, Costa Rica: Flacso.
- Portes A. (2000). La economía informal y sus paradojas. En J. Carpio, E. Klein e I. Novacovsky (comps.), *Informalidad y exclusión social* (pp. 25-49). Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica/Secretaría de Desarrollo Social.
- Portes, A., y Haller, W. (2004). *La economía informal* (serie Políticas Sociales núm. 100). Santiago de Chile: CEPAL.
- PREALC (1982). *Planificación del empleo*. Santiago de Chile: PREALC.
- PREALC (1990a). *Informal Sector, As in PREALC* (PREALC Working Papers 349). Santiago de Chile: OIT.

- PREALC (1990b). *Más allá de la regulación. El sector informal en América Latina*. Ginebra: OIT.
- PREALC (1990c). *Ventas informales. Relaciones con el sector moderno*. Ginebra: OIT.
- PREALC (1991). *Empleo y equidad: el desafío de los 90*. Santiago: OIT. Recuperado de: https://www.ilo.org/public/libdoc/ilo/1991/91B09_326_span.pdf
- Roubaud, F. (1994). *L'économie informelle au Mexique. De la sphère domestique à la dynamique macro-économique*. París: Karthala/Orstom.
- Ruesga, S. M., Baquero, J., y Delgado, J. L. (eds.) (2021). *Diálogos sobre socioeconomía: informalidad en América Latina*. Valencia: Tirant Humanidades.
- Sabarwal, S., Sinha, N., y Buvinic, M. (2010). *How Do Women Weather Economic Shocks? A Review of the Evidence* (Policy Research Working Paper 5496), Washington, D. C.: Banco Mundial.
- Salazar-Xirinachs, J. M., y Chacaltana, J. (2018). La informalidad en América Latina y el Caribe: ¿por qué persiste y cómo superarla? En J. M. Salazar-Xirinachs y J. Chacaltana (eds.), *Políticas de formalización en América Latina: avances y desafíos* (pp. 13-47). Lima: OIT.
- Seira, E., Meza, I., González-Pier, E., y Alcaraz Prous, E. (2023). *Did Mexico's Seguro Popular universal health coverage programme really reduce formal jobs?* (WIEGO Working Paper 46). Manchester: WIEGO.
- Soares, F. V. (2004). *Do Informal Workers Queue for Formal Jobs in Brazil?* (Texto para Discussão 1021). Brasília: IPEA.
- Solar, O., González, M. J., y Tonelli, P. (2019). Origen y mantención de la informalidad en la región de América Latina y el Caribe. En O. Solar H. y M. J. González R. (eds.), *Acceso a la salud de los trabajadores que laboran en la economía informal y sus familias: orígenes, lecciones y aprendizajes de la Región de las Américas* (pp. 21-51). Santiago de Chile: Flacso.
- Soto, H. de (2000). *El misterio del capital*. Lima: Editora El Comercio.
- Soto, H. de, Ghersi, E., y Ghibellini, M. (1986). *El otro sendero*. Lima: Editorial El Barranco.
- Souza, P. R., y Tokman, V. E. (1976). The informal urban sector in Latin America. *International Labour Review*, 114(3), 355-365.
- Tello, M. (2015). ¿Es la informalidad laboral una decisión voluntaria en el Perú? *Revista Economía y Sociedad*, 87, 19-25.

- Tokman, V. E. (1978). Las relaciones entre los sectores formal e informal. Una exploración sobre su naturaleza. *Revista de la CEPAL*, primer semestre de 1978, 103-141.
- Tokman, V. E. (1987). El sector informal: quince años después. *El Trimestre Económico*, 54(215), 513-536. Recuperado de: <https://www.jstor.org/stable/23397333>
- Tokman, V. E. (1991). Mercados de trabajo y empleo en el pensamiento económico latinoamericanos. En O. Sunkel (comp.), *El desarrollo desde adentro. Un enfoque neoestructuralista para la América Latina* (pp. 163-191). México: Fondo de Cultura Económica.
- Tokman, V. E. (2004). *Una voz en el camino. Empleo y equidad en América Latina: 40 años de búsqueda*. México y Santiago de Chile: Fondo de Cultura Económica.
- Tokman, V., y Klein, E. (eds.) (1996). *Regulation and the Informal Economy. Microenterprises in Chile, Ecuador, and Jamaica*. Boulder y Londres: Lynne Rienner.
- Trejos Solórzano, J. D. (2003). Decent work and the informal sector in the Central American Isthmus countries. En J. D. Trejos Solórzano y M. del Cid, *Decent Work and the Informal Economy in Central America* (Working Paper 7, Policy Integration Department; pp. 13-80). Ginebra: OIT.
- Véras de Oliveira, R., Ladosky, M. H., Gutiérrez Rossi, G., Delfino, A., Dos Santos Farias, W., Gomes Carvalho, R., y Rombaldi, M. (2023). La informalidad en Latinoamérica desde varias perspectivas. En R. Véras de Oliveira, P. Varela y A. M. Calderón (eds.), *Informalidad en América Latina: ¿un debate actual?* (pp. 249-271). Alicante: Universidad de Alicante.
- Weller, J. (2019). Heterogeneidad estructural e informalidad: una mirada desde la configuración de los mercados laborales y económicos. En O. Solar H. y M. J. González R. (eds.), *Acceso a la salud de los trabajadores que laboran en la economía informal y sus familias: orígenes, lecciones y aprendizajes de la Región de las Américas* (pp. 53-70). Santiago de Chile: Flacso.
- Weller, J. (2022). *The Evaluation of Policies Promoting the Transition to Formality*. Ginebra: OIT.
- Weller, J., Gontero, S., y Campbell, S. (2019). *Cambio tecnológico y empleo: una perspectiva latinoamericana. Riesgos de la sustitución tecnológica del trabajo humano y desafíos de la generación de nuevos puestos de trabajo* (Serie Macroeconomía del desarrollo, 201). Santiago de Chile: CEPAL.

Weller, J., y Kaldewei, C. (2014). Crecimiento económico, empleo, productividad e igualdad. En J. A. Fuentes Knight (ed.), *Inestabilidad y desigualdad. La vulnerabilidad del crecimiento en América Latina* (pp. 61-103). Santiago de Chile: CEPAL.

Williams, C. C. (2023). *A Modern Guide to the Informal Economy*. Cheltenham y Northampton: Elgar.

1. Bases de datos

BLS: <https://www.bls.gov/>

CEPALStat: <https://statistics.cepal.org/portal/cepalstat/index.html?lang=es>

División de Estadísticas de las Naciones Unidas: <https://unstats.un.org/UNSDWebsite/>

IBGE: <https://www.ibge.gov.br/>

ILOStat: <https://ilostat.ilo.org/es/>

Indicadores del Desarrollo Mundial, Banco Mundial: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>