

La informalidad en América Latina

William F. Maloney

Este documento se funda en pruebas de carácter económico, sociológico y antropológico provenientes de América Latina para brindar una perspectiva del sector informal en los países en desarrollo como un sector que se compone sobre todo de microempresas sin regulación y no como un sector residual y desfavorecido producto de mercados laborales segmentados. Además, propone explicaciones alternativas de muchas de aquellas características del sector que suelen considerarse como prueba de su inferioridad.

Palabras clave: empleo informal, empleo independiente o por cuenta propia, mercados laborales.

Introducción

Luego de tres décadas de intensas investigaciones aún no se logra consenso respecto a la definición del sector informal o de su *razón de ser*.¹ En términos generales, la pequeña empresa (por lo general familiar), sólo en parte legal, que a menudo tiene baja productividad y cuyo origen tal vez es preca-

The paper draws on recent economic, sociological and anthropological evidence- from Latin America to forward a view of the informal sector in developing countries primarily as an unregulated micro-entrepreneurial sector and not as a disadvantaged residual sector resulting from segmented labor markets. It also proposes alternative explanations for many of the characteristics of the sector, customarily regarded as evidence of its inferiority.

Keywords: informal employment, self employment, labor markets.

pitalista, sigue siendo la fuente de trabajo para 30 a 70% de la fuerza laboral urbana de América Latina. Según una tradición de larga data, los trabajadores informales conformarían el sector menos aventajado de un mercado laboral dualístico o segmentado.² Los salarios superiores al equilibrio del mercado obligarían a los trabajadores a esperar de forma paciente por los trabajos

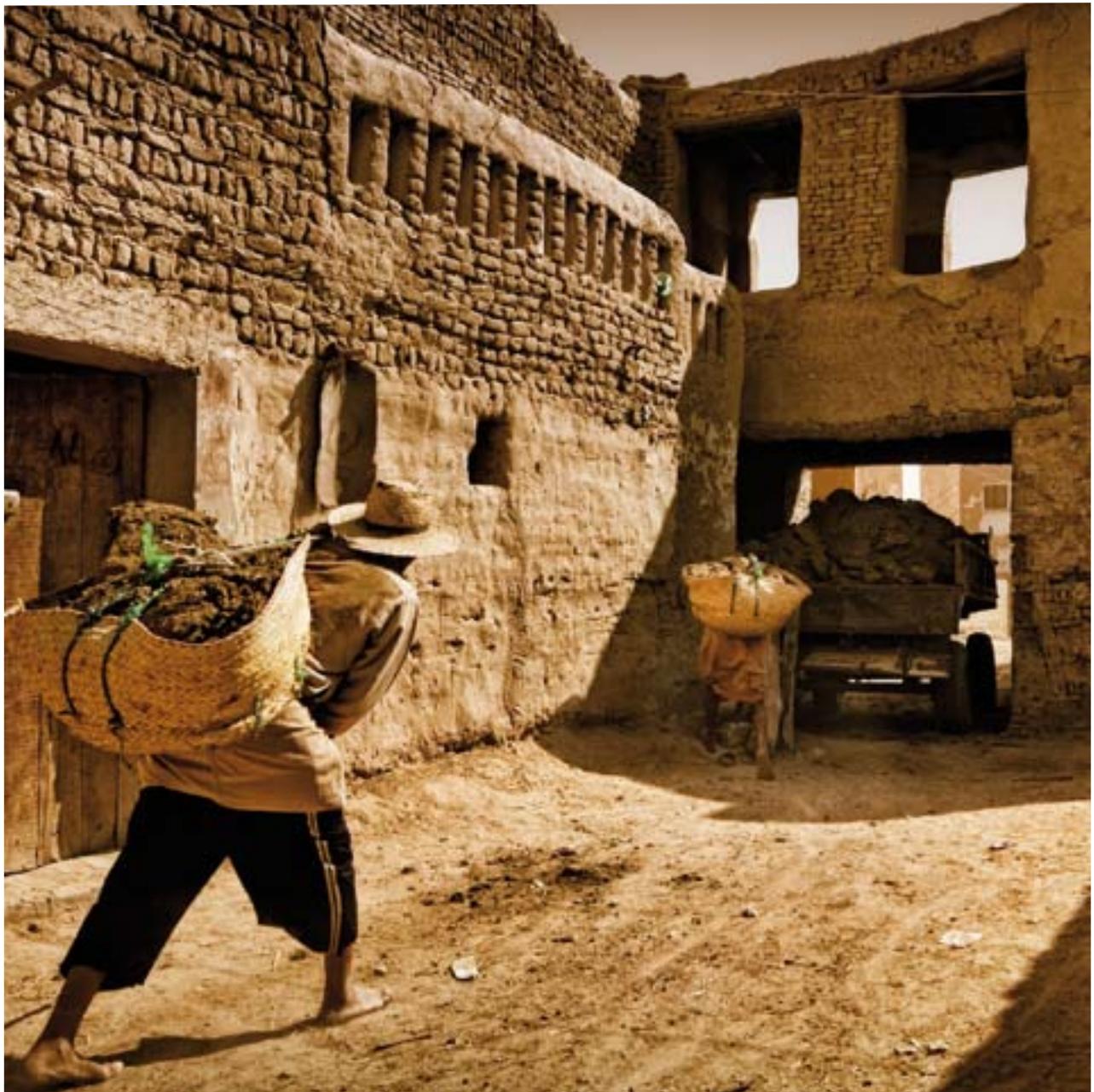
¹ Peattie (1987), Fields (1990), Turnham & Eröcal (1990), Tokman (1992), Portes y Schaufler (1993) ofrecen excelentes descripciones generales.

² El modelo de Harris y Todaro (1970) es, tal vez, la representación más tradicional de esta perspectiva. Para trabajos más recientes, ver Chandra y Khan (1993), Chandra (1992) y Loayza (1994).

preferidos, mientras, subsisten desempeñándose en un sector inferior caracterizado por la falta de beneficios, condiciones de trabajo irregulares, altas tasas de rotación de personal y, en general, remuneraciones más bajas.

El presente documento revisa este concepto en el marco de la información más reciente disponible y concluye que no es una descripción convincente de la situación de América Latina. En lo personal, sostengo que, como primera aproximación,

debemos pensar en el sector informal de los países en desarrollo más como un símil no regulado del sector del pequeño emprendimiento empresarial voluntario que se puede encontrar en las naciones avanzadas y no como un residual compuesto por trabajadores menos aventajados que se quedaron sin su porción de empleos buenos. No pretendo entregar un recuento exhaustivo de la bibliografía sobre la informalidad, sino que recurriré, sobre todo, al trabajo que he ido acumulando en mis propias investigaciones sobre Argentina, Brasil y



El-Qasr near Dakhla Oasis©iStockphoto.com/cinoby

México. Para estos tres países existen conexiones de datos poco comunes que permiten hacer un seguimiento al movimiento de los trabajadores entre los sectores; para México, además, se dispone de una detallada encuesta de microempresas que posibilita el estudio acabado de las características y elecciones del microempresario informal. Por otra parte, México también recibe especial atención porque, pese a las persuasivas descripciones de la inflexibilidad, la ineficacia y el alto costo que impone su código laboral,³ parece no tener las fuentes típicas de rigidez salarial causantes de la segmentación del mercado: durante la última década, el salario mínimo no ha sido obligatorio; hasta la fecha, los sindicatos han estado más interesados en conservar los empleos que en aumentar los salarios y estos últimos han demostrado una flexibilidad extraordinaria que permite disminuirlos durante épocas de crisis.⁴ En este sentido, el país ofrece la interesante paradoja de tener un mercado laboral relativamente flexible y no distorsionado acompañado de un sector informal de gran tamaño.

Esta perspectiva del empresario informal voluntario tiene importantes consecuencias en torno a lo que consideramos buenos trabajos vs. malos trabajos, *desprotección* y precariedad; por ejemplo, según la definición de la Organización Internacional del Trabajo, un empleo *digno* es aquel que está cubierto por instituciones laborales formales y cuenta con su protección.⁵ Sin embargo, si gran parte del sector informal es voluntario, en el sentido de que los trabajadores prefieren esa ocupación en lugar de una en el sector formal, entonces el trabajo informal debe ser, por lo menos, de calidad similar si se mide según un conjunto más amplio de características laborales pertinentes. Pareciera que los trabajadores encuentran sustitutos a la protección o los servicios que ofrecen las instituciones formales o bien

están dispuestos a intercambiar la protección formal por otra dimensión de la calidad laboral. Cualquiera que sea el caso, debemos pensar de manera menos dicotómica acerca del concepto de protección y más en términos de un continuo amplio de trabajos que ofrecen diferentes paquetes de calidades. Es probable que los mercados laborales de los países menos desarrollados funcionen mejor de lo que se infiere de la idea tradicional y, también, es posible que debamos revisar el tema del mejor diseño posible de las protecciones sociales.

Por cierto, sostener que los trabajadores se desempeñan por voluntad propia en el sector informal no implica que no sean pobres, sólo significa que no es evidente que estarían en mejores condiciones si se desempeñaran en los empleos formales para los cuales están calificados. Desarrollarse en el sector informal suele ser la mejor decisión en vista de sus preferencias, las restricciones que enfrentan en términos de niveles de capital humano y de la productividad laboral del sector formal presente en el respectivo país.

Por último, otro aspecto crucial es reconocer que el sector informal es muy heterogéneo y que la perspectiva que propongo en este documento no describirá muy bien las particularidades de cada subsector. El grueso del análisis se centra en el principal grupo de la informalidad: los hombres que trabajan por cuenta propia o que son propietarios de microempresas no registradas de forma legal, con menos de cinco empleados, a quienes agrupo bajo el concepto de *independiente informal*. Sin embargo, también sostendré que, una vez que comprendamos las restricciones y las oportunidades específicas que enfrentan tanto los *asalariados informales*, quienes trabajan en microempresas sin protección, como las mujeres que realizan distintas modalidades de trabajo informal, su presencia en el sector informal puede también reflejar un nivel de elección mayor del que normalmente se les atribuye. Si bien abordo de manera concisa temas relacionados con el trabajo en el hogar, a destajo y subcontratado, éstos quedan a la espera de una investigación más profunda.

3 Ver Davila Capalleja (1994).

4 Ver Maloney y Ribeiro (1999) y Maloney (2001).

5 En una línea similar, y según la Unidad de Protección Social del Banco Mundial, un buen trabajo sería aquel en el que se respetan las normas laborales y funciona dentro del marco institucional aceptado, ver Canagarajah y Sethuraman (2001).

Núcleo del sector informal: el empleo independiente o por cuenta propia

Por lo general, el empleo por cuenta propia informal en América Latina constituye la principal fuente de trabajo entre los hombres —superado sólo por el asalariado formal— y, en algunos casos, representa más de 40% de la fuerza laboral. Consciente de la presencia de un grupo próspero y voluntario al interior del sector, reconocido con anterioridad por Hart (1972) en Kenya, Fields (1990) sostuvo que este grupo correspondía a un segundo nivel dentro del sector que lo convertía en una instancia más heterogénea de lo que nos permitiría pensar

el planteamiento dualístico original propuesto por Todaro. ¿Qué tan extendido está este componente voluntario? Se necesita mucho esfuerzo para medirlo, pero podemos empezar por examinar las respuestas respecto a la motivación en los datos de la encuesta. En cada caso, estamos hablando de propietarios de empresas con cero a cinco empleados sin ningún tipo de beneficio social y sin más educación que la del nivel secundario.

Si nos centramos por ahora en los hombres, el cuadro 1 muestra que, en el caso de México, bastante más de 60% de quienes se desempeñan en el sector informal independiente dejaron su empleo anterior y se incorporaron a este sector en forma

Cuadro 1

México, entrevistas a trabajadores por cuenta propia en el sector informal

	Hombres	Mujeres
Motivos para dejar el último trabajo		
Despido, término de la empresa o del contrato	20.4	11.46
Salario bajo	21.68	10.93
Para ser independiente	36.89	10.23
Acogido a jubilación	2.31	0.53
Traslado	4.1	5.11
Matrimonio	0.35	46.03
Enfermedad	4.29	7.05
Otros	9.98	7.05
Observaciones	5923	567

Fuente: Encuesta a las microempresas de México, 1992.

Cuadro 2

Brasil, entrevistas a trabajadores del sector informal

	Empleo por cuenta propia		Empleado informal	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
1) No le agrada ser un empleado del sector formal	62.00	51.20	28.80	28.90
2) Motivo para no transformarse en formal				
Gana más en el trabajo actual	17.20	9.10	10.20	3.90
Quehaceres del hogar no le permiten trabajar	0.20	31.40	0.05	12.60
Necesita tiempo para otras actividades	3.00	7.30	4.90	6.40
Le gusta su empleo actual	65.20	41.10	68.20	65.20
No desea cumplir con las exigencias para ser formal	11.00	7.40	10.00	7.80
Otros	3.40	3.40	6.70	4.30

Fuente: Encuesta Nacional Anual de Domicilios de Brasil, PNAD, 1989.

voluntaria para tener mayor independencia o para aumentar sus ingresos.⁶ Estos hallazgos son coherentes con las extensas entrevistas realizadas por los sociólogos Balán, Browning y Jelin (1973) a trabajadores de Monterrey, quienes declararon que ser el propio jefe era muy bien visto y que dejar un puesto asalariado para trabajar por cuenta propia, por lo general, representaba un mejoramiento en la situación laboral.⁷ Los datos de respuestas de otras zonas de la región también son coincidentes; por ejemplo, en la gigantesca Encuesta Nacional Anual Domiciliaria (PNAD) de Brasil, más de 62% de los hombres que trabajan por cuenta propia declararon no querer un puesto en el sector formal, sobre todo porque se sentían contentos con su actual trabajo.⁸ Una encuesta más pequeña realizada en la Provincia de Jujuy, Argentina, reveló que 80% de los trabajadores por cuenta propia no tenían intención de cambiarse de empleo y menos de 18% consideraba su trabajo en forma independiente como una actividad transitoria antes de encontrar un verdadero empleo.⁹ En el gran Buenos Aires, otra encuesta constató que mientras 36% habría preferido trabajar más horas, sólo 26% estaba buscando otro empleo.¹⁰ En Paraguay, sólo 28% de aquellos que se desempeñan en el sector informal (tanto por cuenta propia como asalariados) declararon que deseaban cambiar de ocupación.¹¹ A grandes rasgos, todos estos resultados emulan los encontrados por Blanchflower y Oswald (1998) respecto

a que 63% de los trabajadores estadounidenses, 48% de los británicos y 49% de los alemanes preferirían trabajar por cuenta propia y es posible que los motivos de los microempresarios de países menos desarrollados para desempeñarse como independientes sean similares a los de sus contrapartes de las naciones más avanzadas. De hecho, podemos preguntarnos por qué pensamos alguna vez que serían diferentes.

En efecto, todos los cálculos realizados con matrices de transición de Markov a partir de conexiones de datos sobre las transiciones de los trabajadores en Argentina, Brasil y México apuntan a patrones de entrada similares a los que se encuentran en la bibliografía sobre Estados Unidos.¹² Estos cálculos niegan de manera enfática que el empleo por cuenta propia sea una ocupación a la cual recurran los jóvenes después de salir de la escuela y también ofrecen pocas pruebas de que el sector sirva de sistema de espera para los trabajadores jóvenes que buscan empleo.

Un ejemplo de lo anterior, que se repite grosso modo en otras encuestas, es el que aporta la ENEU realizada en México entre 1987 y el 2004, cuyos resultados demuestran que la transición al empleo por cuenta propia desde los demás sectores remunerados se produce entre cuatro y seis años más tarde que las transiciones hacia el trabajo asalariado formal o informal, lo cual ubica la edad media en ocho años más que para el siguiente sector más cercano.¹³ Esta tardía entrada en el empleo por cuenta propia reproduce las conclusiones de Evans y Jovanovic (1989) en EE.UU. respecto a que si bien lo esperable es que sean los jóvenes quienes tiendan a correr los riesgos del empleo por cuenta propia, las probabilidades de que esto suceda son mayores entre los trabajadores adultos. Los investigadores atribuyen el resultado a las restricciones en materia de créditos, que obligan a los potenciales

6 Este resultado también es válido si observamos el caso de los trabajadores que llegan al empleo por cuenta propia desde el sector asalariado formal. Lo anterior se hace cruzando los datos de la Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN) con la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU). La ENEU permite realizar un seguimiento de los trabajadores durante un periodo de 15 meses y, por lo tanto, estudiar su transición entre sectores.

7 Estos resultados se acercan bastante a los hallazgos de Gottshalk y Maloney (1985) de que cerca de 70% de los cambios de empleo en Estados Unidos de América (EE.UU.) son voluntarios. En otras palabras, si el empleo por cuenta propia, dados los diferenciales de ingreso comunes, es un sustituto cercano del trabajo asalariado formal, las tasas implícitas de incorporación involuntaria serían normales de acuerdo con los estándares de un mercado flexible en una nación industrializada.

8 Cunningham y Maloney (2001).

9 "Es importante destacar que el 80% de las microempresas consideran que la situación de la compañía es estable y que da suficiente como para vivir. Para nosotros esto es muy importante, ya que existe el prejuicio de que las microempresas son algo transitorio y están vinculadas a la búsqueda paralela de oportunidades laborales..."; Consultoría Nordeste (1998), p. 10.

10 SIEMPRO (1998).

11 Dirección General de Estadística, Encuestas y Censos, República de Paraguay, Sector Informal, fundado en la Encuesta Integrada de Hogares 1997/1998.

12 Bosch y Maloney (2003) confeccionan matrices de transición de Markov para los tres países. En ellas se muestran niveles notables de similitud, en especial en términos de los patrones de incorporación al empleo por cuenta propia, ver también Fajnzylber, Maloney y Montes (2003a).

13 Ver Maloney (1999) y Maloney y Aroca (1999).

empresarios a adquirir el capital físico y de trabajo necesario mediante la acumulación de ahorros, conclusión que cuenta con el respaldo de las entrevistas realizadas por Blanchflower y Oswald (1998) a empresarios de varios países desarrollados. A su vez, estas restricciones pueden ser mayores en las naciones en desarrollo donde, además del mal funcionamiento de los mercados de crédito, las deficiencias del sistema de educación dificultan la acumulación de capital humano. Balán, Browning y Jelin (1973) abogan, precisamente, por lo que denominan el modelo del *ciclo vital* en México, el cual consiste en que los trabajadores se incorporan al ámbito asalariado, acumulan conocimientos, capital y contactos y luego renuncian para instalar su propio negocio informal.¹⁴

Por cierto, la instalación tardía de un negocio propio también coincide con el hecho de que los trabajadores de edad avanzada que son despedidos de su empleo enfrentan dificultades a la hora de encontrar otro trabajo en el sector formal. Es casi seguro que González de la Rocha (1994), socióloga de Guadalajara, esté en lo cierto cuando sostiene que el sector informal ofrece a muchos trabajadores de edad avanzada, una vez que han sido despedidos del sector formal de los servicios o la manufactura, una red de protección a través de “ocupaciones inestables (como las del sector servicios) en las cuales la edad no es una limitante”. Esta dinámica puede haber sido en particular importante durante la reestructuración económica de la década de los 90, cuando los trabajadores de más edad y desplazados vieron que sus habilidades habían quedado obsoletas y ya no eran requeridas por los sectores emergentes. No obstante, la investigadora sugiere que existe cierto nivel de traslado voluntario cuando sostiene que “los hombres de más edad también pueden encontrar que el ritmo del trabajo industrial (formal) es demasiado pesado y abandonan esos empleos”. De igual forma, esta parte más voluntaria del proceso es destacada por los antropólogos Selby, Murphy y Lorenzen (1990,

p. 144), quienes apuntan el “sorprendente atractivo que ejerce el empleo en el sector informal como base de una estrategia para mantener los ingresos familiares, en particular entre los hogares pobres con adultos de más edad que tienen menos calificaciones educacionales”.

La coexistencia de ambas motivaciones es totalmente coherente con el hecho de que la composición del sector sea voluntaria en alrededor de 60 a 70% e involuntaria entre el resto, datos que emergen de las respuestas de las entrevistas. Los análisis de la distribución de los ingresos al interior del sector también respaldan a grandes rasgos esta proporción. Cunningham y yo (2001) sostenemos que si de hecho existen dos tipos de empresas con modos de funcionamiento y dinámicas bien diferenciados, es posible prever que la distribución de los ingresos observados (ajustados según el capital humano y otros factores pertinentes) esté compuesta por dos distribuciones subyacentes que corresponderían a los subsectores inferior y superior.¹⁵ En otras palabras, se puede esperar que los empresarios que eligen incorporarse a la informalidad estén mejor preparados o, en esencia, sean más aptos para dirigir un negocio que aquellos quienes llegan de manera involuntaria al sector. En efecto, con anterioridad, yo había descubierto que los trabajadores que se cambiaban por voluntad propia al sector independiente desde trabajos asalariados formales ganaban mucho más dinero que quienes lo hacían contra su voluntad. Además, pudimos identificar dos distribuciones en términos estadísticos que justificaba esta perspectiva del nivel superior-inferior, pero la proporción de la población que se encontraba en el nivel *inferior* representaba sólo 13% de la muestra. Este valor se sitúa dentro de la cifra aproximada de 30% que informa no haber ingresado al sector por decisión propia.

Series cronológicas de datos macroeconómicos también respaldan la presencia de un gran componente voluntario en el sector, si bien la magnitud

¹⁴ Ver Lopez-Castaño (1990) en Colombia, Fields (1990) y Peattie (1982), quienes constataron que los empleados de empresas grandes suelen abandonar sus puestos y abrir sus propias firmas.

¹⁵ A partir del algoritmo EM, calculamos: $F \sim pN(\mu_1, \sigma_1^2) + (1-p)N(\mu_2, \sigma_2^2)$ donde F es una combinación de dos distribuciones de media y varianza $\cdot 1/2$ ponderadas por la proporción del sector en cada distribución, p , $(1-p)$.

puede variar dependiendo del ciclo comercial. La visión *dualística* tradicional replicaría que, en la medida en que una economía entra en recesión, los trabajadores se ven obligados a incorporarse al sector informal, lo cual disminuye sus salarios en comparación con los que percibían en el formal. Esto parece ser lo que sucedió en Colombia después de 1995, periodo de profunda recesión debido a una crisis financiera combinada con un alza muy desacertada y drástica del salario mínimo que acentuó la segmentación de la economía. La figura 1a demuestra que el tamaño relativo del sector formal en relación con el sector independiente informal disminuyó, al mismo tiempo que el salario relativo aumentó, lo cual coincide exactamente con el patrón pronosticado por la perspectiva dualística. Pero la figura 1b sugiere que la situación fue muy diferente en México durante la etapa de recuperación de 1987 a 1992, donde la proporción de la fuerza laboral por cuenta propia creció, al mismo tiempo que el trabajador independiente aumentó el nivel de ingresos, más o menos lo mismo que los trabajadores asalariados del sector formal, hasta alcanzar 30% más en 1992. Fliess, Fugazza y yo (2002) documentamos varios periodos importantes de movimientos paralelos en los ingresos relativos y el tamaño del sector tanto en México como en Brasil en niveles convencionales de significancia estadística, lo cual también tiene sentido: debido al auge de la construcción y de otros bienes no comerciables,

los trabajadores calificados informales recibieron muchas ofertas de buenos empleos y fue entonces cuando ellos decidieron abrir su propio negocio.¹⁶ Este patrón se revierte de alguna forma cuando se inició la crisis de 1995: se produjo un aumento en el tamaño del sector de empleo por cuenta propia a la vez que cayeron los ingresos relativos de este tipo de trabajo. Sin embargo, la cuestión aquí no es demostrar que el sector informal *nunca* sirve como red de protección sino, más bien, establecer que, durante épocas normales, la mayoría de los empresarios quieren formar parte de este sector y que, por lo tanto, no debe ser tratado como un ámbito inherentemente inferior.

Por último, el cuadro 3 muestra, incluso, otro hallazgo sugestivo que pone en duda la idea de que el sector debería fusionarse con el desempleo encubierto. En este caso usamos conexiones de datos de México y Argentina para preguntarle a los desempleados con experiencia laboral previa de qué sector provenían. Para nuestra sorpresa, 75% de los desempleados de México y 64% de Argentina eran del informal. Por lo tanto, no se trata de que el sector esté sólo o principalmente dedicado a absorber a los desempleados del sector formal que no pueden darse el lujo de estar sin trabajo, sino que también contribuye bastante a engrosar las cifras

¹⁶ Ver Maloney (1998).

Figura 1a

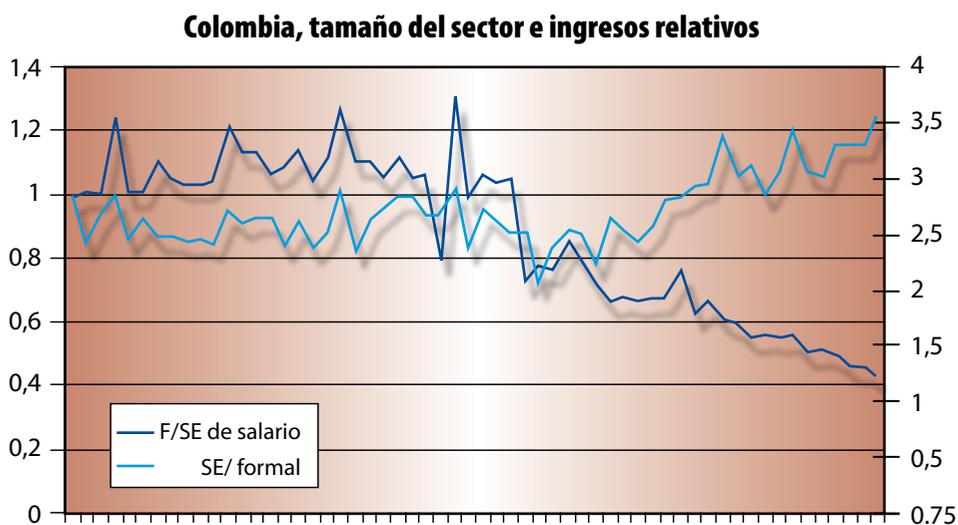
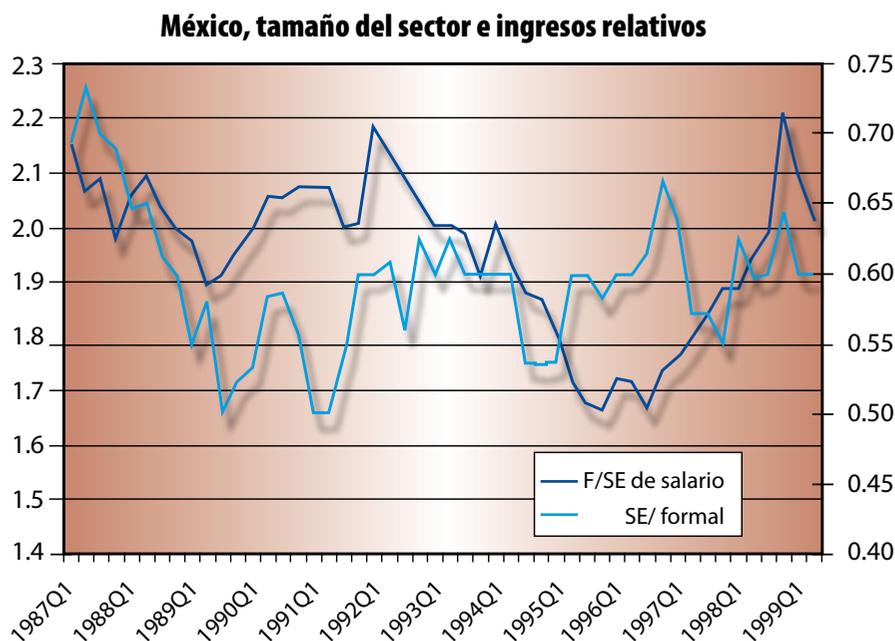


Figura 1b



de desempleo. Como veremos más tarde, esta situación tiene una explicación bastante lógica.

En última instancia, los estudios sociológicos y antropológicos coinciden con los resultados de las distintas encuestas sobre empleo y microempresa y los datos micro y macroeconómicos que indican que la mayoría de los trabajadores por cuenta propia lo son porque así lo quieren, y también con el postulado de que los trabajadores en un principio se incorporan al sector formal como una manera de acumular capital humano y físico. Todo

ello revierte de manera muy interesante la visión dualística tradicional. En efecto, el hecho de que las empresas deban pagar salarios de *eficacia* o por sobre el equilibrio de mercado para impedir que los trabajadores capacitados abandonen el empleo y abran su propia empresa generaría una segmentación del mercado. Pero, en este caso, sería el atractivo del trabajo por cuenta propia informal el que provoca el dualismo y no la segmentación del mercado lo que causa la informalidad.¹⁷

¹⁷ Para una mayor elaboración de esta perspectiva, ver Maloney (2001) y Krebs y Maloney (1999).

Cuadro 3

Sector de origen del desempleado

Sector de origen	Argentina		México	
	Todos	Pagado	Todos	Pagado
Empleado por cuenta propia	18	38	9	40
Asalariado informal	12	26	7	35
Asalariado formal	17	36	5	25
Desempleado de antes	34		19	
No participaba en la fuerza de trabajo	6		44	
Graduado de la escuela	13		16	
Total	100%	100%	100%	100%

Nota: Las cifras de Argentina sólo incluyen a jefes de hogar, mientras que las de México incluyen a todos los potenciales trabajadores, lo que explica la alta proporción de individuos que no participan del mercado laboral en México (pueden ser en su mayoría estudiantes).

¿Pero no se supone que los trabajadores por cuenta propia ganan menos dinero?

Los datos que provienen de diferentes encuestas no son concluyentes; por ejemplo, la información sobre la transición indica que los trabajadores mexicanos que se incorporaron de forma voluntaria al empleo por cuenta propia *ganaron* cuando dejaron sus trabajos formales asalariados y los datos transversales también sugieren que ganan más dinero. Sin embargo, tales comparaciones de salarios en el fondo son sospechosas y no deberíamos usarlas como medidas de la segmentación y de la calidad de los empleos, ya que si los trabajadores pudieran escoger entre los sectores tomarían en cuenta no sólo los ingresos monetarios, sino también todas las demás características y beneficios relacionados con cada posibilidad de empleo.

Podemos recurrir a varios ejemplos para aclarar este punto. En primer lugar, si el sector formal entrega beneficios (pensiones, seguro de salud, subsidios para vivienda, jardín infantil, etc.) que no se otorgan en el sector informal, en un mercado libre de distorsiones, los ingresos en el sector sin protección deberían ser superiores a los del formal para compensar los beneficios que no se perciben. Por cierto, este mayor nivel de ingresos no implicaría un trabajo de calidad superior, sino que más de la remuneración total se pagaría en efectivo y no en prestaciones o beneficios. Por otra parte, los impuestos sobre la renta se utilizan para financiar bienes públicos de los cuales no se puede excluir a los trabajadores informales que evaden el pago de los impuestos (como defensa nacional, pensiones mínimas o atención médica) y, por lo tanto, impone la necesidad de pagarle más a los empleados del sector formal para compensarlos por los impuestos que no pueden evadir; por otra parte, los lugares de trabajo del sector formal suelen ser más limpios y seguros. Sin embargo, como sucede en el mundo industrializado y se muestra en los cuadros 1 y 2, ser el propio jefe y tener flexibilidad también son aspectos muy valorados y por los que vale la pena sacrificar

parte del salario. Llama la atención la fuerza con que surge la anterior conclusión en Bolivia donde, pese a ganar más, los empleados asalariados eran más propensos que los trabajadores por cuenta propia a calificarse a sí mismos como *pobres* en los cuestionarios subjetivos.¹⁸ Por último, empezar un negocio es un asunto arriesgado en cualquier parte y deberíamos esperar que los ingresos fuesen mayores en este grupo para compensarlos por ese riesgo.

Si bien constatamos que los trabajadores asalariados informales suelen ganar menos, tal situación se puede deber al hecho de que, a menudo, tienen lazos familiares con el propietario de la empresa en la que trabajan y que, por lo tanto, pueden recibir pagos en especie inadvertidos (como alimentación u hospedaje).¹⁹ Además, habida cuenta de que el sector informal parece desempeñar una función capacitadora en el caso de los trabajadores jóvenes, es posible que una parte del salario se destine a cubrir los costos de capacitación implícitos.

En resumen, en un mercado libre de distorsiones y, por ende, sin segmentación, los trabajadores equipararían las utilidades o el *paquete* completo de prestaciones y beneficios, no sólo los ingresos. Para determinar si hay segmentación, deberíamos sumar todos los factores que se analizan más arriba (muchos de los cuales son imposibles de medir) y demostrar que los trabajadores del sector formal estaban en mejores condiciones; sin duda, una tarea imposible. Lo anterior implica que no es posible recurrir a las comparaciones de los salarios para probar si hay segmentación; además, involucra el hecho de que los trabajadores asalariados informales ganen menos que los trabajadores asalariados formales no significa que, necesariamente, estén en peores condiciones económicas cuando se mide en términos del bienestar general.

¹⁸ Ver Arias y Sosa (2004).

¹⁹ Un tratamiento reciente de diferenciales de salarios entre los sectores de México se presenta en Marcouiller, Ruiz de Castilla y Woodruff (1997). Gregory (1986) fue uno de los primeros en identificar que había pocas diferencias entre los ingresos de los sectores formal e informal en México y, sobre esta base, sostener que la calidad del trabajo no era en particular peor en el informal.

¿Acaso no son éstos los trabajadores más pobres de la economía?

Los trabajadores informales, tanto independientes como asalariados, suelen provenir sobre todo, del segmento pobre de la población. Lo que resulta más complejo de sostener es que su pobreza provenga del trabajo que desempeñan y no todo lo contrario. El argumento según el cual el trabajo informal resulta más atractivo es más convincente en aquellos casos en que las microempresas pueden ofrecer un nivel de remuneración comparable al salario que paga el sector formal, lo cual es muy probable entre los trabajadores no calificados que tienen pocas probabilidades de generar demasiado capital empresarial específico. Observando el caso de los trabajadores mexicanos informales, los antropólogos Selby, Murphy y Lorenzen (1990, p. 147) confirman que “en promedio, los costos de oportunidad para estos trabajadores pueden ser bastante bajos en términos de ingresos no percibidos, digamos, por ejemplo, entre los obreros registrados”. Esta opinión está respaldada por las figuras 2a y 2c, en las cuales se grafica la relación entre la cantidad de trabajadores por cuenta propia y los trabajadores por cuenta propia más los

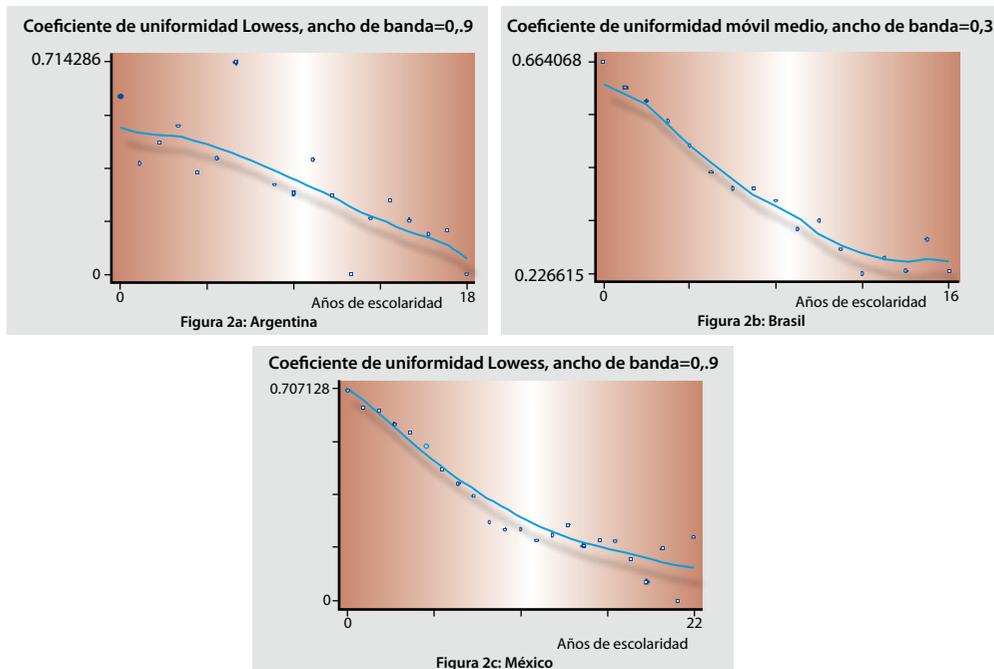
asalariados formales (SE/FS+SE) contra los años de educación en el caso de Argentina, Brasil y México.

En todos los países encontramos la misma curva de pendiente descendente, lo cual coincide con el hecho de que los trabajadores están menos dispuestos a incorporarse al trabajo por cuenta propia a medida que aumentan los costos de oportunidad en términos de las oportunidades que les brinda el sector formal. Las estadísticas también respaldan este resultado cuando recurrimos al análisis de los movimientos entre los sectores de los trabajadores argentinos y mexicanos con el modelo *logit*, pues indica que éstos se encuentran menos propensos a dejar el trabajo formal por un empleo independiente (o cualquier otro en el sector informal) a medida que aumenta el nivel de educación.

Una vez más, es importante destacar que cuando decimos que los trabajadores que se desempeñan en el sector informal lo hacen por decisión propia no queremos decir que estén contentos o que sean acomodados, sino sólo que no necesariamente estarían mejor en el otro sector. Muchos nada más están tomando la decisión más idónea dado su bajo nivel de educación.

Figura 2

Tamaño del sector de trabajadores por cuenta propia y años de escolaridad



¿Por qué los trabajadores renunciarían de forma voluntaria a los beneficios que ofrece el sector formal?

Este tema es medular para nuestra concepción sobre la informalidad en su conjunto, pues una parte importante de la bibliografía define los trabajos buenos o *dignos* como aquellos que ofrecen reconocimiento legal y cobertura en términos de protección estatal. Es probable que tal dicotomía sea en exceso maniqueísta y que tal vez no sirva para comprender el bienestar de los trabajadores, por una parte, o el funcionamiento general de los mercados laborales de los países menos desarrollados, por la otra. Son muchos los motivos que explican por qué los trabajadores pueden estar dispuestos a renunciar a la protección. A la vez, tales motivos implican que debemos revisar la pregunta de cuáles son los mecanismos óptimos para proteger a las familias contra las crisis inevitables en materia de ingresos y de otro tipo que forman parte de la vida.

En primer lugar, debemos recordar que la protección social no es gratuita y que, ante la flexibilidad del salario nominal, son los trabajadores quienes pagan por ella, ya sea de manera explícita o a través de menores salarios. Si existe una alternativa de menor costo o que satisfaga mejor las necesidades del trabajador se genera un incentivo para no participar en las instituciones formales. Un ejemplo, más bien trivial pero pertinente a la realidad que vive México, es que cuando un miembro de la familia tiene un empleo formal, todos sus integrantes suelen estar cubiertos por las prestaciones de salud, de modo que el retorno por el pago del impuesto laboral (ya sea explícito o implícito) del segundo miembro de la familia que se desempeña en el sector formal es cero. Por lo tanto, es mejor recibir la remuneración completa en dinero. En términos más generales, las redes de apoyo informales también pueden reemplazar el seguro de desempleo o los fondos para efectos de jubilación a un costo menor, aunque sea tan sólo por concepto de menores costos de transacción y fiscalización

de los tramposos.²⁰ Luego de examinar a cabalidad esta bibliografía, Morduch (1998, p. 7) concluye que “existen seguros informales, pero están muy lejos de ser perfectos”. Con todo, muchos de los estudios que cita muestran que estos sistemas tienen una gran habilidad para contrarrestar las crisis que afectan a los ingresos y de otro tipo (por ejemplo, de salud). Además, no está del todo claro si, incluso, el funcionamiento práctico de los mecanismos del sector formal es necesariamente más perfecto. Bentolila e Ichino (2000) sostienen que, como consecuencia del desempleo del jefe de familia, el consumo familiar en Italia y España disminuyó sólo 20% de lo que lo hizo en Alemania (país que cuenta con sistemas de crédito formales y de protección social más avanzados), y atribuyen este resultado a la mayor influencia de las transferencias entre los hogares (informales).²¹ Sin importar cuál sistema es mejor, los trabajadores pobres acostumbrados a vivir con la imperfección pueden encontrar justificable conformarse con *buenos* mecanismos informales si se consideran los demás beneficios del emprendimiento empresarial.

La disyuntiva puede ser, incluso, menos aguda si consideramos la mala calidad y los elevados gastos administrativos generales de muchos servicios formales que se ofrecen en los países menos desarrollados, debido a lo cual algunos trabajadores consideran que los aportes obligatorios a los programas de beneficios son una de las desventajas del empleo asalariado formal (ver Roberts, 1991). Es totalmente plausible imaginarnos a un microempresario (tal vez enfrentado en ese momento a restricciones de financiamiento para ampliar un negocio) que se niega a entregar los recursos que tiene a un Estado de dudosa honradez

²⁰ De hecho, en términos teóricos, no es del todo obvio que los sistemas de seguro de desempleo —al estilo de los utilizados en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE)— sean adecuados para los trabajadores pobres de los países menos desarrollados. En efecto, como ha demostrado Gary Becker, ganador del premio Nobel, en teoría no es del todo evidente que la mayoría de los riesgos sociales debieran compartirse a nivel nacional. Los que ocurren con frecuencia, pero cuyo impacto es limitado (como parece ser el caso del desempleo entre los trabajadores pobres de México) deberían contar con un autoseguro, lógica que está reflejada en las cuentas individuales de desempleo utilizadas en Chile y Colombia. Avanzar de forma directa hacia la cobertura conjunta institucionalizada de los riesgos implica costos, tanto en términos de transacción como de fiscalización de los tramposos.

²¹ El porcentaje de hogares que reciben ayuda financiera de parientes que pertenecen a otros hogares es 38% en España y 11% en Italia, en contraste con el Reino Unido (1%) y EE.UU. (6%).

para una prometida jubilación por vejez en un futuro distante. En el peor de los casos, implica botar el dinero a la basura, como sucedió en Argentina con el asalto a los fondos de pensión por parte del gobierno para financiar el déficit fiscal. Y en el mejor de ellos, puede tener costos muy altos en materia de liquidez, en especial si se dispone de otros sistemas informales. Lo anterior es una conclusión que se deduce del trabajo sobre Chile realizado por Barr y Packard (2000) y Packard (2002), quienes encontraron una extraordinaria baja participación (alrededor de 4%) en el sistema de pensión voluntaria establecido por el gobierno, el cual consiste en una cuenta individual privada no redistributiva. Lo anterior indica que estos empresarios han decidido quedar desprotegidos incluso por aquel sistema que, supuestamente, es el que mejor armoniza los costos y beneficios en toda la región.

Por último, en ciertas circunstancias, las protecciones de hecho pueden ser nocivas para los trabajadores talentosos. Las entrevistas llevadas a cabo por Balán, Browning y Jelin (1973) sugieren que la escasez de cupos para subir en los rígidos escalafones (escala de promoción laboral sobre la base de antigüedad) puede convertir al empleo informal por cuenta propia en la única puerta de escape para seguir progresando.

Puesto que la fiscalización de la ley no es tan constante en los países en desarrollo como en los más avanzados, los trabajadores tienen bastante holgura para elegir los programas de beneficios o las instituciones formales a las que quieren acogerse y, por supuesto, que el nivel óptimo no es el paquete completo que ofrece el sector formal. Este tipo de lógica no es del todo controversial en ámbitos que bordean lo que aquí nos importa y surge con particular fuerza en algunas series de la reciente bibliografía sobre capital social que suponen que los individuos optimizan sus inversiones en redes informales bajo una perspectiva de retornos a largo plazo bastante amplia.²² También, sabemos que dentro del sector

²² Ver Greif (1993 y 1998), Portes y Landolt (2000), Glaeser et al. (2000), Stiglitz (2000) y Alesina y La Ferrara (2000). A través de la visualización de estas instituciones como una serie que abarca desde las redes informales hasta las instituciones estatales, ofrecemos un ciclo vital de las microempresas análogo a la visión que proporciona Stiglitz acerca de la evolución de las sociedades desde una situación principalmente informal a instituciones más formales.

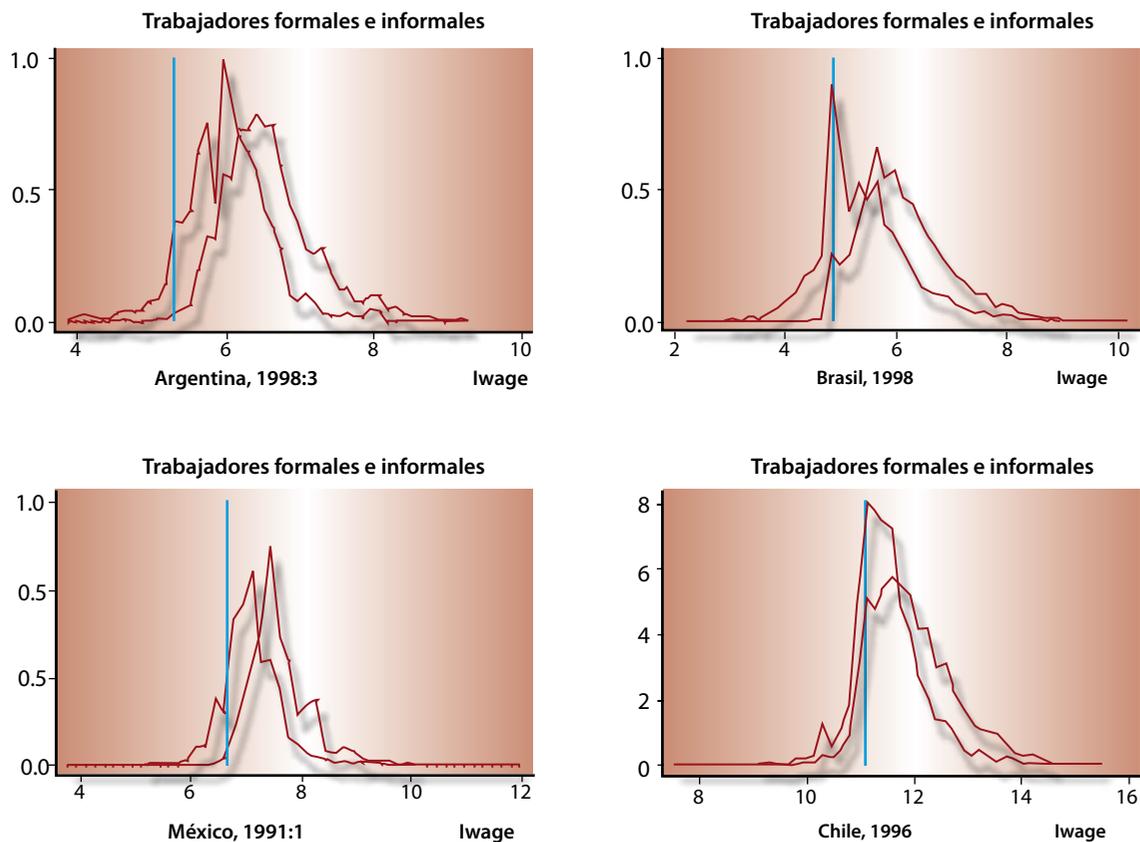
formal los individuos optan entre diversos grados de protección (qué nivel y qué tipo de seguro contratar); por lo tanto, parece muy probable (y los pocos datos disponibles así lo confirman) que los trabajadores y las microempresas escojan de entre un abanico de modos de protección y, en términos más generales, también el nivel y el tipo de participación en las instituciones de la sociedad civil.

A modo de ejemplo sugestivo, la figura 3 presenta las distribuciones salariales (diagramas de densidad Kernel) de diferentes países, tanto para trabajadores asalariados informales (a la izquierda) como para los formales (a la derecha), y muestra que el salario mínimo, de hecho, es más obligatorio entre los trabajadores asalariados de las empresas *informales*. Este efecto tipo *faro* (como se llama en Brasil) indica que existen normas sobre el nivel salarial a las cuales se ciñen los empleadores informales, aun cuando, tal vez por los motivos expuestos más arriba, no inscriban a sus trabajadores en el sistema de seguro social. A continuación, también veremos que las microempresas parecen decidir sobre su nivel de participación en las instituciones sociales, más bien lo hacen sobre la base de sus necesidades comerciales.

Ninguno de estos argumentos es atinente sólo para los países menos desarrollados. Los jóvenes norteamericanos toman trabajos temporales sin recibir beneficios de salud y siguen bajo la cobertura del plan del padre. El modelo del empresario que asume riesgos en EE.UU., el pionero inicial de Silicon Valley, dejará el trabajo asalariado y asumirá la plena responsabilidad por el seguro médico. En efecto, es bastante común encontrar a ciudadanos estadounidenses que, ante la posibilidad de hacerlo, renuncian a la protección que ofrece el sistema de seguridad social, en potencia insolvente, e invierten de otra forma su dinero. Podemos imaginar que aquellos que tenían la cobertura formal de los programas de jubilación e indemnización por cesantía que ofrecía Enron (y otras muchas atribuladas empresas estadounidenses) habrían preferido, con la sabiduría que da la experiencia, percibir un salario más alto y haber tomado sus propias disposiciones.

Figura 3

Cálculos de densidad Kernel para la distribución de los salarios



Lo que establezco es que aquellos que están pensando en abrir su propia empresa sondean el abanico de mecanismos de protección social disponibles (tanto formales como informales) y luego de comparar los beneficios de la cartera que pueden ensamblar a partir de lo que ofrecen ambos sectores, toman la decisión de abrir un negocio informal y dejan las protecciones formales. Esta idea coincide más con aquella según la cual el sector informal ofrece combinaciones alternativas de características que podrían ser atractivas, aun a expensas de correr cierto nivel de riesgo sin cobertura y menos con aquella que sostiene que se le niegan las protecciones al sector informal. Una vez más, la diferencia clave entre el trabajador por cuenta propia del mundo desarrollado con el de los países menos adelantados es la deficiente fiscalización, la cual permitiría que este último tomara esas decisiones.

¿No es acaso precario el empleo por cuenta propia?

Muchas de las características que relacionamos con la informalidad son, en realidad, un subproducto natural del hecho de que el *cuenta-propista* o patrón informal es, en esencia, un microempresario, el propietario de una pequeña empresa. La bibliografía sobre el comportamiento empresarial en los países industrializados muestra dos conclusiones de importancia al respecto. En primer lugar, existe un amplio abanico de tamaños entre las empresas de larga data, el cual está determinado por factores como qué tan eficaz o trabajador es el empresario, qué tan bien posicionada está su empresa, cuál es la lógica que sigue el proceso de producción, entre otros. Lo anterior significa que la presencia de muchas pequeñas empresas no necesariamente

implica el fracaso de los mercados laborales o de crédito. El que 80% de las microempresas tenga sólo uno o dos empleados y suela ser familiar bien podría ser el reflejo de una lógica muy arraigada en la tradición de la explotación agrícola familiar o una consecuencia de la perdurabilidad del alcance de las relaciones contractuales informales. En este sentido, lo anterior podría explicar por qué sólo 10% de las microempresas urbanas de México informan tener planes de expansión y que 9% considere la falta de crédito como un problema comercial importante.²³

Un segundo hallazgo respecto a las pequeñas empresas de todo el mundo es el nivel extraordinariamente alto de fracasos que registran. Con el objetivo de explicar el caso de EE.UU., Jovanovic (1982) sostiene que esto se debe al hecho de que los empresarios desconocen qué tan buena es la ubicación que eligieron o qué tan buenos empresarios son hasta que incursionan en un negocio propio. Enseguida de haber empezado, muchos descubren que el proyecto no es viable y fracasa. Desde el punto de vista sociológico, la bibliografía confirma esta idea de manera notable cuando Balán, Browning y Jelin (1973, pp. 216 y 217) sostienen que, sin embargo, el empleo por cuenta propia es una meta a la cual aspiran muchos trabajadores mexicanos: "Transformarse en un trabajador por cuenta propia entalla muchos y grandes riesgos, especialmente para aquellos hombres que provienen de empleos seguros y estables. El ingreso es incierto, en particular durante los primeros años riesgosos. Además, muy a menudo los hombres carecen de las habilidades financieras y administrativas necesarias para garantizar el funcionamiento exitoso de la empresa y la mayoría está conciente de que son muchas las pequeñas tiendas y talleres que cierran sus puertas muy pronto después de abrir. Por lo tanto, algunos hombres proceden con gran cautela cuando toman esta decisión".

De hecho, las comparaciones entre los patrones de entrada y salida que se derivan de la encuesta realizada entre las microempresas mexicanas se

²³ Ver Cunningham y Maloney (2001).

parecen bastante a aquellas realizadas por Evans y Leighton (1989)²⁴ a partir de datos de Estados Unidos de América. Las elevadas tasas de fracaso pueden servir para explicar la gran cantidad de trabajadores que pasan de este sector al desempleo que indica el cuadro 3. Si las pequeñas empresas sufren de altas tasas de fenecimiento, es muy probable que tanto los propietarios como los trabajadores se queden sin empleo y deban buscar uno nuevo.

Si a este panorama agregamos la nueva visión en torno a la *formalidad* que surgió de la sección anterior, podemos generar la mayoría de las características del sector, pero sin que esto implique inferioridad o precariedad indeseable. Levenson y yo (1996) la consideramos, en términos más generales como la participación en las numerosas instituciones de la sociedad civil: tesorerías federales y locales, programas estatales, como la seguridad social (lo que incluye pensiones y atención de salud), los sistemas legal y bancario, la inspección de salud, los censos de empresas, las organizaciones comerciales y ciudadanas, así como muchas más. Por cierto, esta participación tiene costos en cuanto al cumplimiento de las normas legales, los cuales las empresas muy pequeñas pueden decidir que evitarán en muchos países en desarrollo.

En este sentido, las pequeñas empresas están insertas en redes sociales familiares y vecinales que les permiten, entre otras cosas, exigir el cumplimiento de los contratos implícitos y asegurarse contra los riesgos, mientras que la participación en las instituciones formales de la sociedad implica costos innecesarios muy elevados. Sin embargo, a medida que las empresas crecen necesitan cada vez más seguridad en cuanto a los derechos de propiedad o deben permitir el funcionamiento de

²⁴ Fajnzylber, Maloney y Montes (2003) constatan que las empresas mexicanas registran tasas de fenecimiento de una magnitud similar que aquellas que encontraron Evans y Leighton (1989) en EE.UU., esto es, 18% frente a 14% sale al trabajo remunerado (medida como la fracción de los trabajadores por cuenta propia que se cambian al trabajo remunerado) durante un año. Esto coincide con tasas de incorporación mucho más altas como fracción de los trabajadores remunerados, con un promedio de 8% en México en comparación con 4% que registran Evans y Leighton (1989) para el país del norte. Las tasas de fracaso de los trabajadores jóvenes entre 20 y 28 años de edad son, aproximadamente, equivalentes en torno a 50% y de los trabajadores en edad de trabajar que tienen entre 31 y 35 años, alrededor de 20 por ciento, ver también Levenson y Maloney (1996).

mecanismos de contratación formal, la cobertura conjunta de riesgos y el acceso al crédito, todos elementos que se tornan cada vez más importantes. De Soto (1989) muestra un ejemplo notable según el cual los vendedores callejeros informales de Perú, en lugar de evadir los impuestos, intentaron pagarlos, ya que esto les garantizaría determinados derechos de propiedad sobre sus puestos y, por lo tanto, un cierto nivel seguridad en relación con las inversiones que querían hacer.²⁵

En términos estadísticos, los datos provenientes de la encuesta a los micronegocios de México sugieren que las empresas sí se tornan más formales a medida que crecen y ganan en antigüedad. Además, aquellas que deciden participar en asociaciones empresariales, instituciones de crédito, instituciones de capacitación o, incluso, en servicios estatales a los que pueden acceder una vez que pagan sus impuestos, aumentan de hecho, su prosperidad.²⁶

De la combinación de las características de los micronegocios y nuestra idea de formalidad se desprende que las pequeñas empresas enfrentarán costos más altos, son propensas a la informalidad y registrarán índices de fracaso muy altos. Aunque esta imagen corresponde con exactitud al panorama común del trabajador informal, estancado, precario y desprotegido que abunda en la bibliografía sobre el tema, la situación es, de hecho, la opuesta.²⁷ Surge naturalmente a partir de que el trabajador prueba suerte en una empresa independiente (asume riesgos), a menudo fracasa y no se involucra en instituciones formales hasta que crece. En resu-

men, puede no haber nada enfermizo acerca de las empresas del sector informal y su existencia puede estar en gran medida desvinculada de cuestiones relacionadas con el dualismo del mercado laboral o las distorsiones del mercado del crédito.

González de la Rocha (1994) ofrece una explicación elocuente del patrón del ciclo de vida que se analizó con anterioridad y que se funda en la capacidad familiar de enfrentar los riesgos. Las entrevistas que realizó prueban que los jefes de familias jóvenes están más propensos a ubicarse en el sector de la manufactura, mientras que quienes encabezan hogares *consolidados* pueden cambiarse a trabajos del sector servicios menos pesados, pero más arriesgados, precisamente porque sus hijos mayores los cubren contra el riesgo. Además, Balán, Browning y Jelin (1973) sostienen que es común que los trabajadores consideren echar a andar una empresa y mantener su empleo en el sector formal hasta que el micronegocio esté más consolidado, tal vez con la participación de la esposa o los hijos mayores como empleados, con lo cual, de hecho, mantienen una cartera diversificada de flujos de ingreso.²⁸ En resumen, quienes están dispuestos a convertirse en trabajadores por cuenta propia recurren a estrategias informales para enfrentar el riesgo.

¿No son acaso los asalariados informales los más desfavorecidos?

Incluso, si los trabajadores por cuenta propia disfrutan del hecho de ser su propio jefe, la visión tradicional dice que quienes trabajan para ellos son los que están en peores condiciones al interior de la mano de obra urbana: son asalariados, pero sin

25 En un reciente seguimiento sobre el tema, Saavedra y Chong (1999) sostienen que "...por lo tanto, el sector informal puede entenderse como compuesto por un grupo cuya decisión de mantenerse como trabajadores independientes dependerá del análisis de costo-beneficio del agente y no necesariamente implicará cambios en materia de ocupación y otro grupo en el cual el sector informal puede representar de alguna manera una opción de último recurso".

26 Usando métodos de correspondencia y de función de control al estilo de Heckman, Fajnzylber, Maloney y Montes (2003b) confirmaron primero el patrón original propuesto por Maloney y Levenson sobre la mayor participación debido al tamaño de la empresa y su antigüedad en el mercado y segundo, que aquellos que participan, ganan. El hecho de que a partir del pago de tributos también se genere un aumento en los ingresos indica que, en algún momento, la evasión deja de ser rentable.

27 Esta visión es opuesta a aquella expuesta hace poco por Unni y Rani (2003, p. 130): "El riesgo para la seguridad del ingreso de este grupo suele provenir de las propias condiciones que rigen su empleo y sus instancias de generación de ingresos, es decir, la informalidad". Lo que sostengo es que el riesgo es intrínseco a la pequeña empresa sea donde sea y que el funcionamiento en el marco institucional aceptado puede ser incidental.

28 "El trabajador de la fundición, por ejemplo, fue extremadamente cauteloso a la hora de decidir el ingreso al mundo de los independientes, luego de desempeñarse durante veinte años en la planta. El momento era casi perfecto. Durante cinco años había ocupado el puesto más alto al que podía aspirar, de modo que no podía esperar más ascensos en la fábrica. El hijo menor tenía tres años y ahora la esposa tendría más tiempo libre de las obligaciones domésticas y podría ayudarlo en el negocio. Había ahorrado una cantidad considerable de dinero durante los años que trabajó en la planta de acero. Cuando abrió por primera vez una pequeña zapatería, no abandonó su trabajo en la fábrica hasta estar seguro del éxito de su emprendimiento. Trabajó en ambas actividades durante tres años y era su mujer la que atendía el negocio cuando él no estaba. Durante el primer año de funcionamiento, la tienda arrojó pérdidas y durante el segundo, las entradas y los gastos se equilibraron. Al final del tercer año llegaron las utilidades, de modo que entonces decidió dejar la fábrica y dedicarse a tiempo completo a la tienda." Balán, Browning y Jelin (1973, pp. 216 y 217).

prestaciones o beneficios. Yo pienso que este sector puede ser, aun así, más heterogéneo que el de quienes trabajan por cuenta propia y que las encuestas laborales no han facilitado nuestro entendimiento al respecto. Los datos provenientes de México respecto a si ganan más, menos o lo mismo que los trabajadores del sector formal son heterogéneos, si bien ya analizamos que, de todas maneras, los salarios relativos nos dicen poco acerca de si en realidad están en peores condiciones. Las encuestas realizadas en México no consultan sobre los motivos que tuvo el trabajador para incorporarse a ese sector, como sí lo hacen en el caso de los trabajadores por cuenta propia. Sin embargo, en el cuadro 2 se sugiere que en Brasil el deseo de formalizarse de los empleados asalariados informales es mucho mayor que entre los trabajadores por cuenta propia, lo cual también es cierto en el caso de Paraguay, pese a que el porcentaje de asalariados informales que buscan otros trabajos es sólo de 32 por ciento.²⁹

Lo que sin lugar a dudas es verdad es que más que ser un grupo estancado de trabajadores desfavorecidos el sector parece actuar en especial como el principal puerto de entrada al empleo remunerado para los trabajadores jóvenes de escasa educación. La edad media de los asalariados informales de México es inferior en cinco años a aquélla de los trabajadores del sector formal y en 14 años a la de los trabajadores por cuenta propia informales, patrón que, en términos generales, es similar en Argentina. Los datos de la transición de México muestran un alto nivel de movilidad entre la escuela, el trabajo no remunerado y, en menor medida, el desempleo, lo cual apunta a la existencia de un grupo de trabajadores que aún no se ubican en empleos más estables. Un escenario que enfrentan muchos estudiantes consiste en ayudar en el negocio familiar mientras están en la escuela y justo después de egresar, luego de lo cual comienzan a recibir un pago.

Cuando se convierten en asalariados informales, los trabajadores desempeñan esta labor, en prome-

dio, durante dos años para luego cambiar a otro empleo asalariado. La brevedad de la permanencia en el primer puesto de trabajo es similar a aquella que Sedlacek et al. (1995) encontraron en Brasil y también a la de EE.UU., donde los trabajadores jóvenes entre 16 y 24 años, en promedio, permanecen sólo 1.4 años en el cargo y los de 25 a 34, 3.4 años.³⁰ Esta breve permanencia se puede explicar por las siguientes razones: en primer lugar, Balán, Browning y Jelin (1973) sostienen que, durante este periodo, los trabajadores jóvenes miran lo que está disponible, buscan y prueban distintas posibilidades de opciones de vida y, por este motivo, la permanencia en el trabajo es breve. En segundo lugar, si Hemmer y Mannel (1989) están en lo cierto cuando afirman que en muchos países las pequeñas empresas informales, en conjunto con los programas (en su mayoría estatales) de capacitación laboral, entrenan a más aprendices y trabajadores que el sistema de educación formal, en gran medida estos años pueden constituir una forma de continuidad educacional. Bajo este enfoque, el hecho de que 70% desee convertirse en un empleado del sector formal tal vez no es un resultado sorprendente, en particular si constituye la segunda fase del modelo del ciclo vital analizado antes, en el cual se busca acumular capital humano y físico. Por último, la mayoría de los trabajadores asalariados informales son empleados de microempresas informales, las cuales, como se analizó antes, tienen tasas de rotación laboral más altas. Incluso, si fuera cierto que el esquema identificado de graduarse en la escuela (pasar al trabajo no remunerado, luego al asalariado informal y después a otras modalidades de trabajo) representa la cola de espera pronosticada por la bibliografía del enfoque dualista, la permanencia en el trabajo asalariado informal es breve. Mientras los trabajadores están en esa situación, los salarios no son más volátiles que aquellos del sector formal³¹, al menos en México, ni tampoco, como lo sugiere el anterior análisis sobre el salario mínimo, están desprotegidos del todo.

²⁹ Dirección General de Estadística, Encuestas y Censos, República de Paraguay, Sector Informal, a partir de la Encuesta Integrada de Hogares de 1997/1998.

³⁰ BLS News, USDL 92-386 para 1991.

³¹ Ver Maloney, Cunningham y Bosch, en preparación.

¿La informalidad no es, en gran medida, un medio para que las empresas más grandes eviten proteger a sus trabajadores?

Una nueva variante de la perspectiva dualista (si bien con un énfasis diferente) considera que las empresas que enfrentan la competencia internacional recurren a la informalidad con el fin de aminorar las rigideces que emanan de las leyes, o que son inducidas por los sindicatos, y de reducir los elevados costos de la mano de obra, en particular mediante la subcontratación de la producción a trabajadores que carecen de protección.³²

Una vez más, este planteamiento amerita un análisis más profundo, pero los datos sobre México indican que debemos ser cautos a la hora de revisar esta hipótesis. Sólo 20% de las empresas mexicanas informales e independientes informan estar asociadas a otras de mayor tamaño, lo cual sugiere que las relaciones de subcontratación no son la modalidad predominante entre las empresas informales. Por otra parte, Sanchez, Yoo y Zappala (2001), en un nuevo análisis de la encuesta realizada a microempresas mexicanas durante 1992, 1994 y 1998, constatan que durante toda la época que abarca la liberación del comercio y la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en México disminuyó la proporción de micronegocios informales que declaran estar afiliadas a empresas de mayor tamaño (nacionales o extranjeras) en el marco de una relación de subcontratación y que las que sí mantienen una relación de este tipo tienen ingresos más altos que las que no la sostienen, una vez que se realizan los ajustes según el capital humano. A principios de la década de los 90, en México, los ingresos de los trabajadores independientes que sostenían una relación de trabajo a destajo o a corto plazo con empresas de mayor tamaño se asemejaban, en términos generales, a los de los trabajadores independientes en el tiempo —esto es, en un principio eran superiores a los ingresos de los empleados asalariados formales, para luego disminuir—, lo cual indica que

³² Ver Benería (1989), Portes y Schauffler (1993) y Roberts (1989), en la corriente que aboga por la articulación estructural. Piore y Sabel (1987), Gordon, Edwards y Reich (1983), de manera más general en la corriente que preconiza la descentralización.

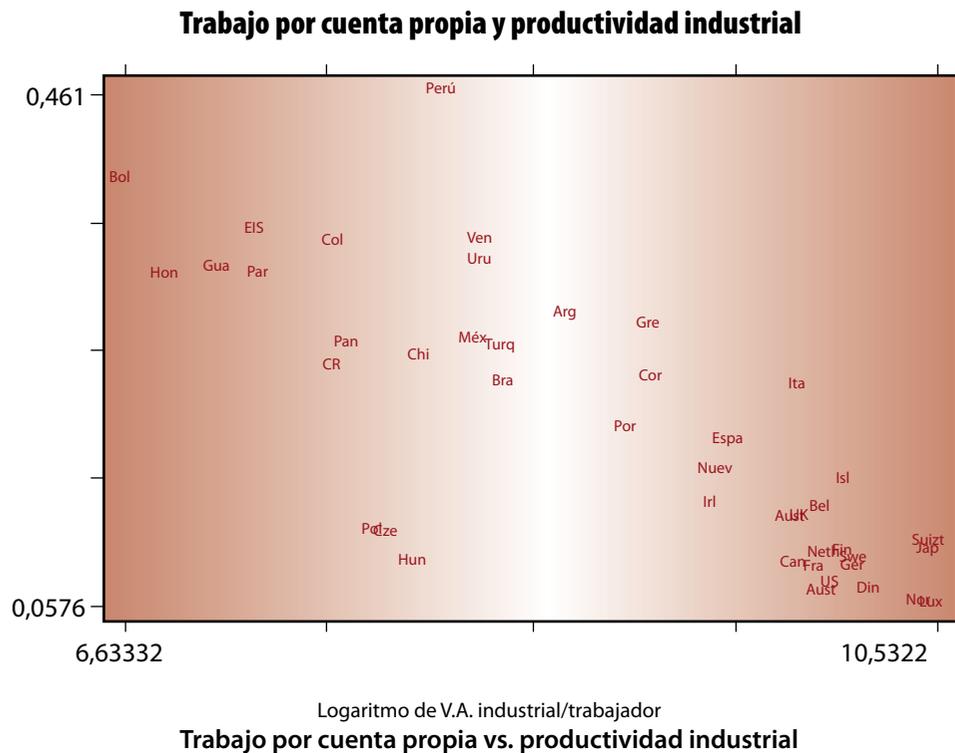
la lógica de estas modalidades no difiere mucho de lo descrito más arriba. De manera más general, las entrevistas de Bryan Roberts (1989, p. 48) a trabajadores en Guadalajara apuntan a que las relaciones informales de este tipo no son, en primer término, el resultado de una estrategia destinada a disminuir las remuneraciones y el control de los trabajadores sobre la producción, en vista de la extrema debilidad de los sindicatos y de los bajos salarios imperantes en México: “Dada la incertidumbre de los mercados y la gran cantidad de alternativas de generar ingreso en las ciudades, la asignación flexible del trabajo beneficia *por igual* [itálicas del autor] a empleados y a empleadores”. De manera más general, es plausible que el reducido nivel de subcontratación que parece ser la norma en el país no es un medio para evitar la legislación laboral sino, más bien, uno para escapar a la falta de eficiencia de tales leyes, analizada más arriba.

¿La enorme envergadura del sector informal no implica la presencia de grandes distorsiones de mercado?

La opinión de que los trabajadores informales están a la espera de buenos empleos implicaría la presencia de rigideces en el mercado laboral que lo segmentan y causan aquella espera lo cual, a su vez, apuntaría a que el gran tamaño del sector informal es una medida de las distorsiones existentes en el mercado laboral. Los datos transversales generales indican otra cosa. La figura 4 muestra la proporción de la fuerza laboral mundial que trabaja por cuenta propia y la contrasta con la productividad laboral en el sector formal a mediados de la década de los 90.³³ Sorprende la clara relación logarítmica lineal en gradiente descendente, donde el tamaño del sector en los países pobres de América Latina es el más grande; el de las naciones de ingreso medio (como Corea, Grecia y Turquía) se sitúa en el centro y aquél de todos los países industrializados de la OCDE es muy pequeño. La República Checa, Hungría y Polonia (naciones del bloque oriental) son casos atípicos y se caracterizan por tener sectores en extremo reducidos.

³³ La muestra combina datos de estudios realizados en la OCDE y de estudios individuales llevados a cabo en América Latina.

Figura 4



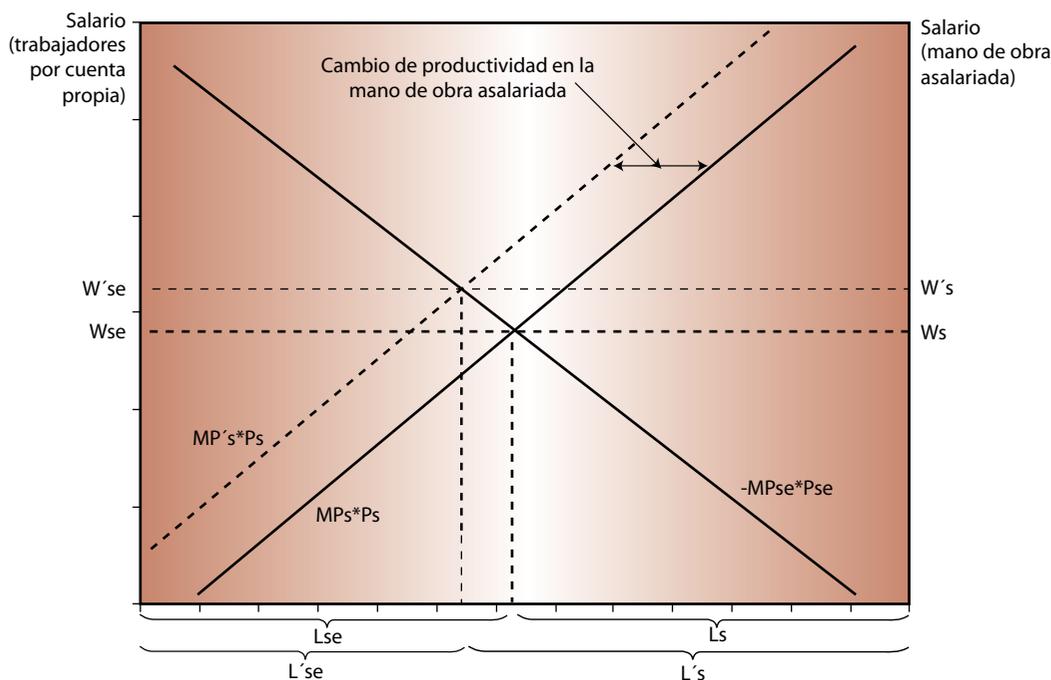
La explicación de este patrón, dentro de la lógica del marco dualista tradicional, implicaría que los países más pobres sufren cada vez más distorsiones de mercado lo cual, en mi opinión, es poco probable. En cambio, en el presente estudio intentaré proponer una visión que supone, en primer lugar, que no existen distorsiones y, en segundo, como se explica más arriba, que el trabajo por cuenta propia no es intrínsecamente de inferior calidad. La figura 5 muestra una visión muy sencilla del mercado laboral que ayuda a explicar el patrón en gradiente descendente. Las dos curvas de la demanda laboral (el producto marginal del trabajo en cada sector, multiplicado por el precio del producto) se han girado para enfrentarse entre sí. El eje X representa la oferta de mano de obra existente. Visualizamos que la curva de la demanda del sector informal captura el siguiente efecto: cuando los salarios son muy bajos, en cada bloque hay suficiente demanda para sustentar un puesto de diarios o quiosco de comida, un centro de fotocopiado o un taller de reparación de calzado, pero cuando los salarios mejoran, el costo de estos servicios se incrementa hasta que, por últi-

mo, deben ser integrados a tiendas más grandes en ubicaciones céntricas donde son viables con remuneraciones más altas. Los salarios (en realidad, la utilidad) de ambos sectores se igualan y la mano de obra se asigna en la intersección de las dos curvas de demanda si el mercado laboral está libre de distorsiones.

En la medida en que los países crecen (lo que de manera general puede definirse como un aumento en la productividad de la mano de obra del sector asalariado), la curva de la demanda de trabajadores asalariados se desplaza hasta eliminarse, el costo de oportunidad de trabajar en forma independiente aumenta y los negocios muy pequeños dejan de ser rentables. Los trabajadores son atraídos al sector formal y los independientes caen como proporción de la fuerza de trabajo total. Sin embargo, para que se genere la relación que se muestra en la figura 5, la productividad del sector independiente debe aumentar menos, de forma que los movimientos compensatorios en la curva de su demanda no impulsen otra vez la demanda al alza en ese sector.

Figura 5

Trabajo por cuenta propia y productividad industrial



Si bien gran parte de los observadores del sector encontrarían que esto es plausible, existe un motivo no-patológico para que no sea así: la mayoría de los trabajadores independientes se desempeñan en el sector servicios, donde la productividad suele crecer menos. Los cálculos comparativos de Balassa (1964) para el aumento de la productividad en los sectores industriales frente al sector servicios para EE.UU., Bélgica, Alemania, Italia, Países Bajos, Reino Unido y Japón a mediados del siglo XX indican que la manufactura se caracteriza por registrar tasas de aumento de la productividad que superan, en promedio, 1.7 veces al sector servicios en cada uno de los casos. No sería de extrañar que este último sector en los países en desarrollo mostrara un patrón similar.

Sin embargo, esto de ninguna manera implica que los empresarios que se desempeñan en el sector independiente queden en desventaja en el largo plazo a causa de este menor crecimiento de la productividad, pues dado que los salarios se igualan entre los sectores, ellos se benefician de la mayor productividad en el sector industrial *formal*. Obviamente, ya que suponemos que la productividad no cambia en el sector informal de servicios, el precio de éstos debe aumentar de algún modo

para reflejar este mayor costo de la mano de obra. Para explicar esta relación en términos prácticos, mi barbero todavía tarda 20 minutos en cortarme el cabello, pero yo tendré que pagarle más porque aumentó el costo de oportunidad de su tiempo en los sectores alternativos. Es precisamente por eso que los servicios que prestan peluqueros, jardineros, niñeras y todo el conjunto de servicios no comerciables (no factibles de exportar ni de importar) son más baratos en el mundo en desarrollo: la productividad es inferior en el sector formal de los bienes comerciables.

Las personas que conocen la bibliografía internacional sobre economía identificarán este fenómeno con el modelo de Balassa, el cual explica por qué el tipo de cambio real, que se define como el precio de los bienes no comerciables respecto a los comerciables, debería incrementarse a la par con el desarrollo. En lo que a mí respecta, sólo sostengo, en términos amplios, que los trabajadores independientes informales se desempeñan en el sector servicios de bienes no comerciables, mientras que los asalariados formales tienen más probabilidad de desempeñarse en las industrias de bienes comerciables.

Para ser congruente con la figura 4, ¿de qué magnitud deberían ser las distorsiones del mercado para generar sectores informales del tamaño que se conocen en América Latina?³⁴ Las elasticidades de la mano de obra para los trabajadores del sector formal suelen tener una elasticidad salarial que se sitúa en torno a 0.5%, lo cual implica que un aumento de 1% en los salarios como resultado de la distorsión generaría una caída de 0.5% en el empleo dentro del sector formal.³⁵ Con el fin de crear la segmentación suficiente para obligar a 25% de la fuerza laboral de México a pasar al empleo por cuenta propia —en comparación, por ejemplo, con 5% de Luxemburgo—, los salarios deberían aumentar cerca de 40% por sobre el equilibrio de mercado (o, incluso, más si incluimos a los asalariados informales).

Se trata de distorsiones de suma importancia que se traducen en algunas anomalías muy peculiares. El mercado laboral de España es conocido por su rigidez, sin embargo, hay pocas diferencias entre la proporción de trabajadores independientes de ese país y la de EE.UU.; por otra parte, es poco factible que naciones menos desarrolladas (PMD) tan diversas como Corea, Turquía y México tengan muchísimas más distorsiones que España. En muchos de estos países, incluido México, nunca existieron factores que suelen dar pie a tales distorsiones. Como se constata en Bell (1994) y en Davila Capalleja (1994), los salarios mínimos no son una imposición muy fuerte en el sector formal de México. Lo anterior se confirma si examinamos de nuevo la figura 3, donde se muestra que si bien los salarios mínimos pueden ser una fuente de distorsión entre los trabajadores del sector formal, como sucede en cierta medida en Brasil y Chile, no es el caso en Argentina y México y ambos países tienen un alto porcentaje de trabajadores por cuenta propia.³⁶ Castellanos, Garcia Verdu y Kaplan (2004) demuestran que existe un alto grado de coordinación en el aumento salarial en torno al salario mínimo. Además, estos autores sugieren que los efectos *numerarios* son más elevados en el nivel superior de la estructura

salarial, pero que el nivel base de la distorsión de todos modos parece ser más bien reducido.

Por otra parte, un trabajo de Pencavel (1997) apunta que los sindicatos de las naciones en desarrollo parecen estar más concentrados en crear empleos que en aumentar el salario. Mi colega Eduardo Ribeiro y yo (Maloney y Ribeiro, 1999) concordamos con lo anterior y, siempre recurriendo al ejemplo de México, constatamos que la concentración sindical afecta muy poco los salarios, pero sí incide de manera importante en la creación de trabajos innecesarios en el sector manufacturero. Entonces, si las distorsiones no provienen de los salarios mínimos ni de los sindicatos, ¿de dónde surgen? Podríamos sostener que los costos no salariales son demasiado elevados. Sin embargo, al no existir rigidez en los salarios nominales, estos costos se traspasan a los trabajadores y no deberían ser motivo de racionamiento. Ahora bien, no pretendemos afirmar que los mercados laborales de los países menos desarrollados estén exentos de distorsiones, sino que en al menos una de estas naciones el sector del trabajo por cuenta propia es muy importante y no se explica de manera verosímil por la rigidez del mercado laboral, lo cual implica que debe estar sucediendo algo distinto.

El cuadro 4 muestra regresiones para el tamaño del sector dedicado a las actividades independientes³⁷, con diversas variables que surgieron del análisis que se sostuvo más arriba. En el lado derecho incluimos:

- Valor agregado industrial (Indust. V.A.). El logaritmo del valor agregado industrial por trabajador industrial es el valor sustituto para la productividad de la mano de obra en el sector formal.

³⁴ La muestra combina datos de estudios realizados en la OCDE y de estudios individuales llevados a cabo en América Latina.

³⁵ Esta sección es una adaptación de Maloney (2003).

³⁶ Una perspectiva parcial se presenta en Fajnzylber y Maloney (2001).

³⁷ La OCDE lleva un registro de la proporción de trabajadores no agrícolas dedicados a actividades independientes o propietarios de su propia empresa. Dentro de las posibilidades, se creó esta misma variable a partir de encuestas de empleo o domiciliarias realizadas en América Latina. Por dos razones, el eje de atención es el empleo independiente más que la informalidad de manera más general. En primer lugar, el aspecto crucial es el hecho de iniciar un negocio y la informalidad es secundaria en este contexto, si bien es importante y con frecuencia está muy correlacionada. En segundo, en general no existe mucha información acerca de la informalidad en la OCDE, y los conjuntos de datos para América Latina y el Caribe sobre este aspecto difieren en las variables utilizadas como valores sustitutos. En tercer lugar, tampoco existe información sobre las personas empleadas en microempresas en la OCDE. Nuestro supuesto es que la población total empleada en actividades independientes, tanto en calidad de propietarios como de trabajadores, es proporcional al porcentaje de los que declaran ser trabajadores por cuenta propia.

Factores que determinan el empleo por cuenta propia

	Empleados por cuenta propia como proporción de la fuerza de trabajo (%)				
	1-a	1-b	1-c	1-d	1-e
C	0,26 (1,33)	0,36 (2,46)	0,11 (,36)	0,25 (1,46)	0,50 (3,29)
Indust. V.A.	-0,02 (1,26)	-0,03 (2,24)	0,00 (,02)	-0,01 (,25)	-0,05 (3,19)
SS Worker	-0,09 (0,89)		0,02 (0,14)		
SS Emp	0,16 (2,81)	0,16 (2,81)	0,09 (0,95)	0,00 (3,69)	0,15 (1,63)
Protección			3,90E-03 (2,58)	4,50E-03 (3,69)	4,00E-03 (2,93)
U Benefits	4,00E-04 (0,72)		-1,20E-04 (0,01)		
Interés real	0,22 (3,91)	0,23 (4,71)	0,23 (3,29)	0,24 (4,13)	0,21 (3,21)
Secundaria	-1,00E-03 (1,91)	-1,00E-03 (2,37)	-1,50E-03 (1,53)	-1,60E-03 (2,4)	
Juventud	3,86 (2,33)	4,14 (2,8)	1,79 (,63)		
ALC	0,04 (1,14)		0,02 (0,32)		
NOBS	36	40	19	20	20
R2	0,92	0,90	0,94	0,93	0,90

Explicación:

C = _____.

Indust. V.A. = Valor agregado industrial.

SS Worker = Impuestos para seguridad social—trabajadores.

SS Emp = Impuestos para seguridad social —empleadores.

Protección = Protección del empleo.

U Benefits = Duración del seguro de desempleo.

Interés real = Tasa de interés real.

Secundaria = _____.

Juventud = Juventud.

ALC = América Latina y el Caribe

Nota: Estadístico t menor que coeficientes.

- Imposiciones para fines de seguridad social-empleadores (*SSEmp*). En términos amplios, son la proporción del salario que se paga como imposiciones para la seguridad social.
- Protección del empleo (Protección). Es un índice de la protección del empleo creado por Gustavo Márquez (1998), el cual refleja la dificultad de dar de baja a los trabajadores y el costo

que implica en términos de la indemnización por despido. Esto, por desgracia, se tradujo en reducir las observaciones disponibles en casi 50%, de modo que con esta muestra reducida se ejecutó una serie separada de regresiones.

- Imposiciones para fines de seguridad social-trabajadores (*SSWorker*). En términos amplios, es la proporción del salario que el trabajador

paga como imposiciones para la seguridad social. Hay dos motivos para desglosar las contribuciones por empleadores y trabajadores. En primer lugar, el cálculo de la contribución del empleador es directo, pero el esquema es más complicado en el caso de los trabajadores y conlleva más errores de medición: en cerca de 25% de los casos, la ley de seguridad social dicta una imposición progresiva que fluctúa marcadamente de acuerdo con la escala de ingresos. Seleccionamos el punto medio de esta escala, pero es imposible saber si de hecho representa la imposición promedio por el trabajo. Por otra parte, si se combinan los componentes de las imposiciones para seguridad social, el coeficiente para las imposiciones de los empleadores también quedaría sesgado a la baja sin justificación. En segundo lugar, la incidencia de los dos componentes podría diferir ante la presencia de rigideces en los salarios: la transferencia de una parte desde el empleador al empleado reduciría los costos para el primero y también el atractivo del empleo en el sector formal para el trabajador.

- Educación (*Educación*). Es la proporción del grupo etario pertinente que cuenta con educación secundaria. Refleja el grado de atractivo del empleo informal, el cual será menor para el grupo de la población que cuenta con más educación.
- Tasa de interés real (*Interés real*). De manera muy directa, esta tasa también podría reflejar las desviaciones de la producción respecto al empleo pleno y, por consiguiente, los movimientos cíclicos en el componente residual del sector informal dentro de la perspectiva más dualista. Desde el punto de vista de utilizar el valor residual para medir la incidencia de los códigos de trabajo, esto no necesariamente es negativo, pues nos parece aconsejable abstraernos de los movimientos cíclicos en el tamaño del sector. En nuestro estudio usamos el promedio de la tasa de captación de 30 a 90 días que, en la mayoría de los casos, se ajustó a los movimientos del índice de precios al consumidor (IPC) mediante un coeficiente de deflación.

- Duración del seguro de desempleo (*U Benefits*). Una cierta parte de los trabajadores por cuenta propia de América Latina estaría desempleada en los países industrializados, donde los seguros de desempleo suelen ser muy generosos. Su exclusión como alternativa al empleo por cuenta propia podría sesgar los resultados. Para las naciones de la OCDE que disponen de seguro de desempleo, la variable asume el valor de la duración del seguro de desempleo, el cual Nickell (1997) constató que es la variable más importante para explicar los niveles de desempleo. Para América Latina y otros países, se calculó el paquete estándar de la indemnización por despido en función de la permanencia media (o prevista, si no se dispone de la primera información).
- Jóvenes (*Jóvenes*). Es la proporción de la población activa entre 16 y 20 años de edad como indicación de bajos niveles de capital humano (experiencia) que podrían incrementar el atractivo de la informalidad o mejorar su función como puerta de entrada al mercado laboral para los trabajadores jóvenes.
- Variable ficticia de América Latina (*LA*). En teoría, tal variable puede reflejar cualquier diferencia entre las economías de la OCDE y la región, entre otros aspectos las leyes laborales.³⁸ Sería ideal poder eliminar la importancia de esta variable e incluir, más bien, variables relacionadas con el mercado laboral. Sin embargo, esta variable podría estar actuando de sustituto en este caso.

Los resultados deben interpretarse con la debida prudencia ya que, en primer lugar, la muestra contiene 40 observaciones en el mejor de los casos y sólo 17 en los más restringidos, de modo que los resultados, en ciertas instancias, pueden depender de los países incluidos. En segundo lugar, los datos no son uniformes. Obtuvimos la mayoría de las variables para la OCDE de publicaciones supuestamente coherentes de esa organización, mientras que las variables para América Latina se extrajeron de forma

³⁸ Asimismo, incluimos un término al cuadrado del ingreso que nunca fue significativo, lo que sin embargo no excluye funciones no lineales más exóticas.

puntual de datos de encuestas que, quizá, no sean pertinentes. La variable ficticia para América Latina podría capturar algunas de estas discrepancias en los datos.

Los resultados, en general, son coherentes en todas las regresiones. La columna 1-a del cuadro 4 presenta la regresión completa del empleo por cuenta propia en todas las variables, salvo por la medida de protección del empleo. Es evidente que el impuesto para seguridad social de parte de los empleadores, la tasa de interés real, el nivel de educación y la proporción de gente joven influye de manera importante y con el signo previsto. Con la eliminación parcial de las variables menos significativas de la columna 1-b, las de productividad laboral y educación se vuelven significativas. El aporte de los trabajadores a la seguridad social no fue significativo en ninguno de los casos. Parte de este deficiente desempeño puede ser resultado de los errores de medición analizados con anterioridad. De igual modo, la variable para el seguro de desempleo nunca es significativa como tampoco, en este caso, la ficticia para América Latina.

La variable más importante en términos de magnitud es la productividad de la mano de obra en el sector formal. Los valores extremos de esta variable explicarían 9.6 puntos de la varianza en la proporción de los trabajadores por cuenta propia que se detalla en la columna 1-a del cuadro 4. La figura 4 apunta a la misma conclusión tan importante: un sector grande de trabajadores por cuenta propia no prueba por sí mismo la existencia de distorsiones, pero podría derivar de un menor costo de oportunidad del empleo por cuenta propia en países más pobres.

La relativa juventud de la población de América Latina también explica gran parte de la varianza en el diferencial que se genera en la muestra y da cuenta de 8.8% de la mayor proporción de trabajadores por cuenta propia. La variable educación, la cual calcula en qué medida las empresas asumen la carga de financiar la educación general, explicaría alrededor de 7.5 puntos porcentuales. Sorprende la importancia que revisten las tasas de interés real: la relación que

domina en este ámbito es el enorme sector de trabajadores por cuenta propia (46%) y las altas tasas de interés real (67%) de Perú, pero el coeficiente sigue siendo importante, incluso si se elimina este valor atípico. La diferencia entre las tasas de interés real inferiores a 5% que caracterizan a los países de la OCDE y aquéllas de más de 30% que suelen encontrarse en América Latina explica más de 6 por ciento. Una vez más, surge con claridad la importancia de asegurar la estabilidad macroeconómica y de reducir los riesgos para que bajen las tasas de interés.

En términos generales, estos efectos reducen el impacto de cualquiera de las tres variables del mercado laboral. En el abanico observado, los impuestos por el seguro social de parte de los empleadores aportan relativamente poco al tamaño del sector, sólo 3.2 puntos porcentuales de la proporción del empleo por cuenta propia. Repetimos el mismo ejercicio con la muestra más reducida que surgió del índice de protección de Márquez, 1c-1e. Con menos observaciones, la aparente colinealidad de las variables productividad y educación dificulta la identificación de la forma parsimoniosa *correcta* (1d-1e). Sin embargo, el índice de protección del empleo tuvo el efecto de aumentar el tamaño del sector de trabajadores por cuenta propia en todos los casos, si bien en términos menores: la diferencia entre Bolivia, Honduras, México, Perú o España, que ofrecen mucha protección, con EE.UU. o el Reino Unido, que dan poca protección, representa sólo 1.35 puntos porcentuales en la proporción del empleo por cuenta propia. Los resultados son similares a los que obtuvo Márquez (1998), quien también detectó un efecto positivo de su índice de protección, así como un signo negativo para el producto interno bruto (PIB) per cápita, lo que se puede considerar como un valor sustituto para la productividad del sector formal.

En resumen, las tres variables que distorsionan el empleo (esto es, el impuesto sobre los salarios y la nómina y las restricciones a la contratación y el despido) tienen efectos menores en comparación con los que generan las variables productividad,

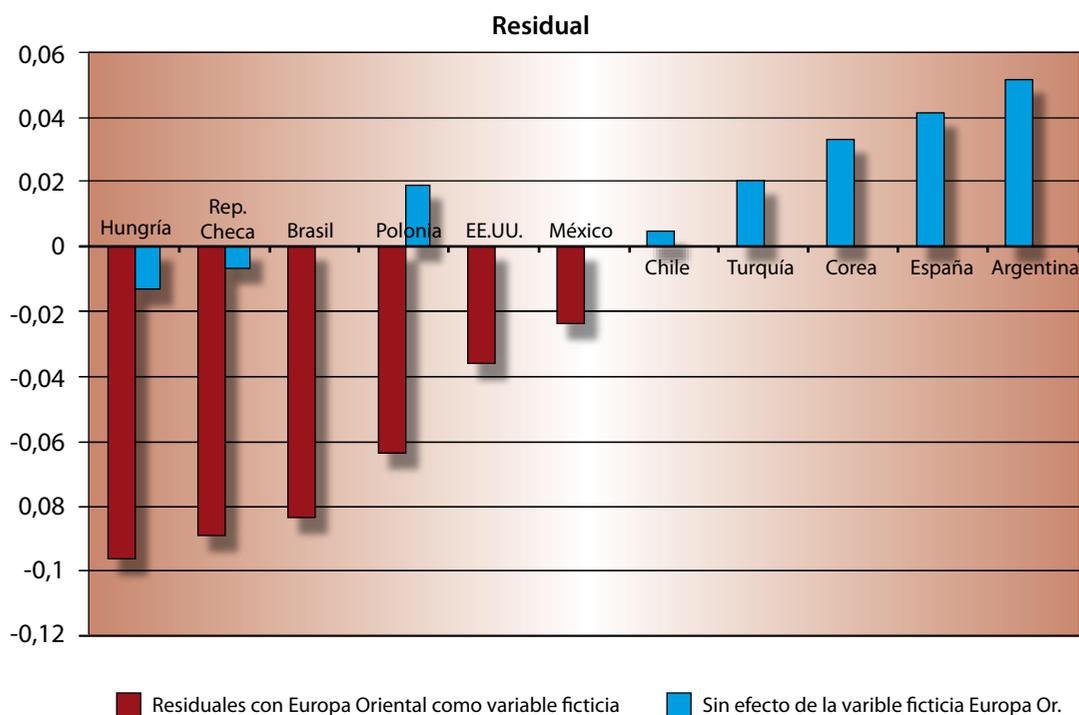
tasas de interés real y educación y, en la misma muestra más grande, la medida relativa de la juventud. Lo anterior implica que, en vista del nivel de productividad de un país determinado (el que a su vez puede estar afectado por las leyes laborales), es difícil sostener que estas distorsiones no sean las responsables del tamaño del sector.

Por último, ¿cómo se explica la proporción tan baja de trabajadores independientes en Polonia, República Checa y Hungría? La figura 6 ratifica mi argumento y anula el efecto de la productividad del sector formal mediante una regresión de la proporción del empleo por cuenta propia en la productividad, para luego graficar los residuales como medida de la desviación de la tendencia. La productividad del sector formal y, por consiguiente, la tendencia de la figura 4, surge como estadísticamente significativa a 5 por ciento. Estos residuales

se podrían considerar como medidas de la distorsión del mercado laboral en vista de que España y Argentina pueden considerarse, de manera indiscutible, como mercados bastante distorsionados; México y EE.UU. son ejemplos de mercados más bien flexibles. No obstante, los países de Europa Oriental escapan tanto de la norma que fue necesario incluir una variable ficticia regional que luego sumamos al valor residual. Sorprende que los mercados laborales del otrora paraíso de los trabajadores (Europa Oriental) sean mucho más flexibles que aquéllos de América Latina o Asia. Tal fenómeno llama la atención en vista de los antecedentes de esta región europea y también porque el desempleo abierto fue tan alto durante este periodo. Otra explicación es que el empleo por cuenta propia es más que nada una manifestación del espíritu empresarial, espíritu que fue sofocado en forma sistemática en el sistema comunista.

Figura 6

**¿Nivel de distorsión en el mercado laboral?
Residuales de las regresiones de trabajadores por cuenta propia por variables de productividad de la mano de obra asalariada y características demográficas**



¿Qué nos dice esto acerca del tamaño del sector informal en el transcurso de los próximos años?

La figura 7 grafica la evolución del número de asalariados informales y trabajadores por cuenta propia como proporción de la fuerza laboral mexicana durante la última década. Al examinar al número de hombres que laboran de esta forma, constatamos la expansión antes de 1991 en relación con el periodo anterior, el crecimiento durante la crisis y luego una vez más, aunque de manera más acotada, alrededor del 2002, aun cuando, en términos globales, encontramos pocas pruebas de una tendencia secular al alza.

La figura 8 muestra las probabilidades de transición instantánea (ver Bosch y Maloney, 2004) entre los trabajadores por cuenta propia y los asalariados formales, lo cual aporta algo de información adicional acerca de lo que pudo haber impulsado la evolución durante este lapso. Es obvio que hubo fuertes episodios de igualación entre los dos sectores durante la recuperación que ocurrió a fines de la década de los 80, seguidos por una desaceleración de las transiciones entre

los sectores cuando se inició la crisis del *Tequila*, que afectó por igual a todos los sectores. Luego de salir de ella, se percibe una nueva igualación (si bien a un nivel menor), lo cual sugiere que parte del crecimiento del sector durante ese periodo deriva de las oportunidades que se abrieron en el empleo por cuenta propia. Entre los asalariados informales surge un patrón similar, aunque con la tendencia de siempre. En términos globales, no parece existir ninguna desarticulación del sector asalariado formal y el informal que amerite estudios adicionales para entenderla.

La proporción de mujeres en el sector informal se incrementó en forma drástica durante el periodo, si bien el aumento parece haberse desencadenado debido a un crecimiento explosivo similar de la participación en la fuerza laboral, desde 37% de las mujeres a 47% durante el mismo lapso. Esto implica que el tamaño total de la fuerza laboral aumentó mucho en poco tiempo, incremento que el sector formal no fue capaz de absorber o, de acuerdo con el argumento recién presentado, estuvo compuesto por trabajadores que eligieron un empleo más flexible para equilibrarlo con las responsabilidades familiares.

Figura 7

Evolución de las proporciones formal e informal de hombres y mujeres en la fuerza laboral

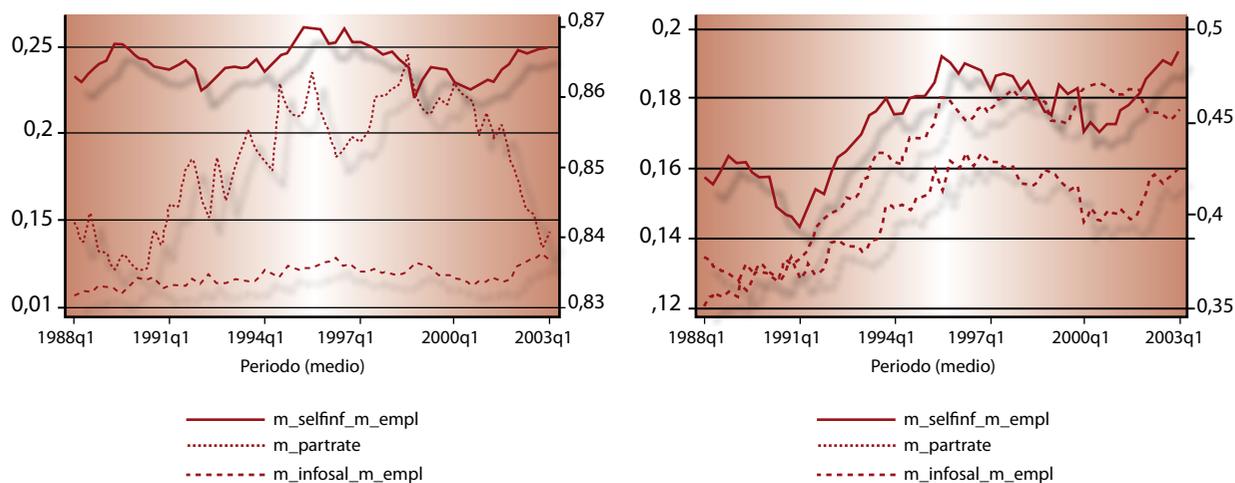
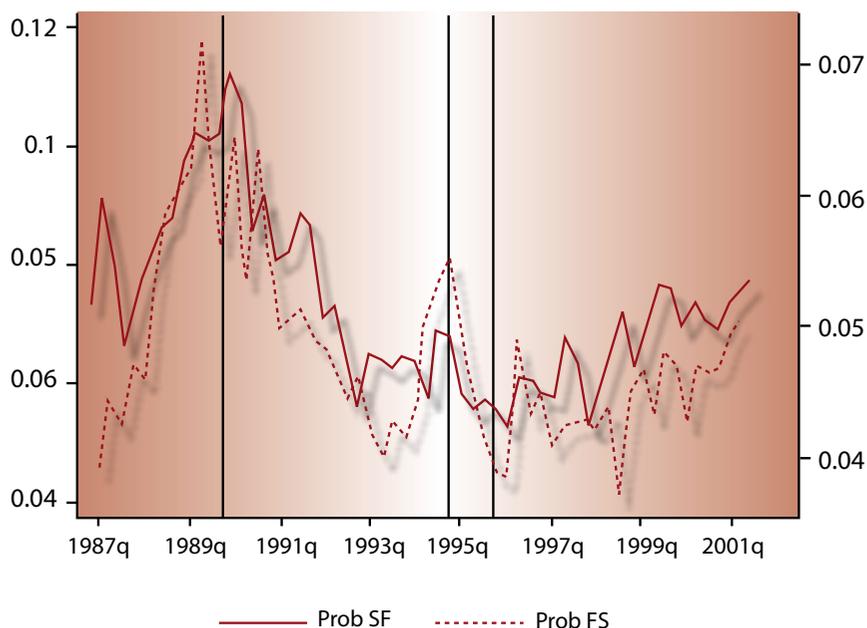


Figura 8

Transiciones de hombres trabajadores entre trabajo por cuenta propia e informal y al revés



En resumen, no parecen haberse producido reasignaciones de largo plazo desde el sector informal al formal en la década de los 90 en México lo que, por lo demás, no es sorprendente ya que los ingresos de los trabajadores no aumentaron mucho entre la crisis y la recesión de EE.UU.; sin embargo, no existe un motivo particular para pensar que México no seguirá la misma trayectoria que los países más desarrollados en el largo plazo, como se muestra en la figura 4. Los cálculos de la elasticidad del producto para la demanda de mano de obra en el sector manufacturero están en torno a 1 en México y Colombia, lo cual indica que, en la medida en que crezca el sector manufacturero formal, también aumentará la proporción de trabajadores. La tarea de México es mantener el crecimiento del empleo.

¿Cuál es el potencial efecto de las intervenciones del gobierno en el funcionamiento de las empresas informales?

No disponemos de muchos cálculos sistemáticos sobre el tema. Con la ayuda de la encuesta realizada entre microempresas mexicanas, Fajnzylber, Maloney y Montes utilizaron técnicas de correspon-

dencia y también de función de control convencionales (estilo Heckman) para calcular el impacto del acceso a diversas intervenciones. En conjunto, los datos no permitieron identificar algún efecto marcado en el empleo y, en general, da la impresión de que no tienen mucho potencial para impulsar el crecimiento. La mayoría de las empresas pequeñas son de naturaleza familiar y no intentan transformarse en empresas más grandes.

No obstante, las intervenciones sí inciden en los ingresos. Si recurrimos a técnicas de correspondencia, constatamos que el nivel de ingresos de las empresas beneficiadas con cualquier tipo de crédito nuevo aumentó entre 9 y 37%, mientras que todos los cálculos con la función de control se sitúan entre los extremos de 28 y 36 por ciento. Un patrón similar surge con el crédito de fuentes del sector formal, que fluctúa entre 30 y 72% con la técnica de correspondencia y entre 40 y 60% con el método de función de control. El mismo patrón se repite con el crédito informal, si bien fluctúa entre 4.3 y 23% con la primera técnica y de 11 a 18% con la segunda. Con todo, el crédito del sector informal parece tener un impacto que bordea sólo 25% del crédito del sector formal, quizá en una proporción de 10 a 40 por ciento.

En ambos métodos, el impacto de pagar impuestos claramente es positivo y fluctúa entre 24 y 63% con las regresiones de correspondencia y hasta 60% con las de función de control. En términos generales, parece que las empresas que cumplen sus compromisos en general no suelen verse perjudicadas por pagar impuestos ni les es necesario eludir su pago, al contrario, y coincidente con lo que sostienen De Soto y Levenson y Maloney, es un medio para *comprar* otros servicios sociales necesarios para crecer.

La capacitación de un miembro de la empresa genera una diferencia de 10 a 30% con el método de correspondencia, pero arroja resultados poco estables con el método de función de control.

La participación en una asociación comercial o gremio genera entre 8.3 y 31% con la correspondencia, mientras que con los cálculos de la función de control fluctúa entre 7.2 y 22 por ciento.

En el último caso, se observa una fuerte disminución cuando en la ecuación seleccionada se incluyen otros requisitos formales, lo cual puede indicar que el efecto real de éste, después de eliminar los efectos asociados, se sitúa en torno a 8 por ciento.

Sin embargo, parece que no influyera de manera significativa en el crecimiento de las empresas, ya sea en términos de empleo o de las utilidades, lo cual sugiere que, quizá, podamos proyectar un aumento puntual de los ingresos, pero no encontrar mucho potencial para impulsar el crecimiento del empleo o los ingresos.

Conclusiones

El argumento fundamental de este estudio es que la microempresa urbana informal debe considerarse en principio como parte del sector voluntario de pequeñas empresas de manera similar a lo que ocurre en los países más avanzados, las cuales debido a la acción coercitiva poco rigurosa para hacer cumplir los códigos de trabajo y otros pueden escoger el nivel de participación en las instituciones formales que más les acomoda. La visión

dualista tradicional puede ser más pertinente ante la presencia de profundas recesiones y grandes distorsiones laborales, pero aceptar el componente voluntario, en general importante, da pie a consideraciones en materia de políticas públicas que difieren de manera muy marcada de las políticas tradicionales.

En primer lugar, si todos los trabajadores informales llegaran a ese sector por motivos ajenos y se encuentran en desventaja frente a aquéllos del sector formal, prácticamente cualquier ayuda social que se les otorgue se puede considerar como un mejoramiento de su bienestar. De lo contrario, si muchos (o la mayor parte de ellos) eligen por voluntad propia el sector informal, las políticas de ese tipo no harían más que aumentar el atractivo de la informalidad y desplazarían la curva de la oferta de mano de obra en el sector formal hacia la izquierda, con consecuencias quizá negativas. Un ejemplo muy sencillo es la atención de salud básica universal la cual, cuando no está vinculada con otras dimensiones de la formalidad, en el fondo es un subsidio a todos los que evalúan la posibilidad de dejar la protección del sector formal por una actividad empresarial informal. Las simulaciones sugieren que cualquier subsidio de esa naturaleza disminuye el tamaño del sector formal y aumenta el salario que deben pagar los empleadores de ese sector.³⁹

En segundo lugar, dado que el trabajador racional considerará todo el paquete de beneficios y oportunidades que le ofrecen diversos empleos, las autoridades también deben tener una visión global del sistema de protección social y abstenerse de tratar al mercado laboral informal como un residual analítico del que es necesario hacerse cargo cuando se produce un aumento gradual de la cobertura. Esa visión debe tener en cuenta los efectos de incentivo de cualquier política proyectada en *todo* el mercado laboral, sus interacciones con los sistemas de apoyo existentes que puedan ofrecer sustitutos y los efectos recíprocos con otras políticas para el sector formal. Diversos artículos en Lustig (2001) muestran algunos avances en ese

³⁹ Ver Krebs y Maloney (1999).

sentido y los trabajos que contienen dejan bien establecido que el tema puede ser muy complejo.⁴⁰

En tercer lugar, debemos aceptar que las prestaciones que ofrece el sector formal en el mundo en desarrollo suelen ser muy poco eficientes y de mala calidad. Por otra parte, los trabajadores pagan por estas prestaciones de manera implícita o explícita, de modo que si perciben que lo que reciben es menos de lo que pagan, tendrán un incentivo adicional para evadirlas y pasarse al sector informal, en particular en los casos en que la informalidad ofrece sustitutos aceptables. Es probable que debamos darle mayor prioridad a la búsqueda de un medio para hacer converger los beneficios y los costos de los programas existentes y estudiar su interacción con los mecanismos informales que a la expansión reflexiva de tales programas.

En términos más generales, lo anterior sugiere que existe un amplio campo para la reforma laboral que va más allá del accionar habitual centrado en las rigideces salariales que dan pie a la segmentación: la eliminación de las ineficiencias en la entrega de prestaciones de salud o de los sesgos en los sistemas de ascenso no basados en el mérito aminorará el incentivo para pasar a la informalidad y aumentará la oferta de mano de obra en el sector formal. Y lo que es más importante, el empleo informal en empresas con baja intensidad de capital y poca tecnología sólo puede ser atractivo cuando la productividad laboral general del sector formal también es reducida. En la medida en que las leyes actuales frenan las inversiones en capital físico o humano o impiden la organización y el funcionamiento eficiente de las empresas, perpetúan el bajo nivel de productividad en la economía en su conjunto.

Por último, la pobreza que se observa entre los trabajadores informales es, en gran medida, resultado de los bajos niveles de capital humano; si el trabajador es formal o informal es, en buena parte, accesorio. En el largo plazo, es probable que una mejor cobertura y calidad de la educación aumente la productividad de los trabajadores y los ingresos disponibles en el sector asalariado formal. En el cor-

to plazo, sin embargo, es posible que un trabajador poco capacitado que labora como asalariado prefiera trabajar por cuenta propia, esto es, ser dueño y señor de un humilde taller de reparaciones que repetir sin parar las mismas tareas de montaje en una maquiladora formal. Aunque quizá ninguno de los dos trabajos le permita salir de la pobreza, la opción informal le puede ofrecer un nivel de dignidad y autonomía que el empleo formal no le da.

Referencias

- Alesina, A. (2000) "Participation in Heterogenous Communities", en: *Quarterly Journal of Economics*. 114(3), 847-904. & La Ferrara, E.
- Arias, Omar y Walter Sosa Escudero (2004). *Subjective and Objective Poverty in Bolivia*. Documento mimeografiado. Banco Mundial.
- Balán, J., H.L. Browning y E. Jelin (1973). *Men in a Developing Society*. U.T. Austin, Institute of Latin American Studies.
- Balassa, B. (1964). "The Purchasing Power Parity Doctrine: A Reappraisal", en: *Journal of Political Economy*. 72, 584-596.
- Barr, A. y T. Packard (2000). *Revealed and Concealed Preferences in the Chilean Pension System: An Experimental Investigation*. Oxford Department of Economics, Discussion Paper: 53. December.
- Bell, L. (1994). "The Impact of Minimum Wages in Mexico and Colombia", en: *Taller sobre el Mercado Laboral*. Banco Mundial.
- Benería, L. "Subcontracting and Employment Dynamics in Mexico City", en: Portes et al. *The Informal Economy*. Johns Hopkins. 1989.
- Bentolila, S. e A. Ichino (2000). *Are Job Losses Less Painful Near the Mediterranean?* Documento de trabajo núm. 2 539 del Centro para la Investigación de la Política Económica. Agosto.
- Blanchflower, D. G. (2000). "Self-Employment in the OECD Countries", en: *Labor Economics*. 7 (5), 471-505.
- Blanchflower, D. G, y A. J. Oswald (1998). "What Makes and Entrepreneur?", en: *Journal of Labor Economics*, 16(1), pp. 26-60.
- Bosch, M. y W. F. Maloney (2010). *Labor Dynamics in Developing Countries: Comparative Analysis using Markov Processes: An Application to Informality* with M. Bosch Labour Economics.
- Canagaraja, S. y S. V. Sethuraman (2001). *Social Protection and the Informal Sector in Developing Countries: Challenges and Opportunities*. Documento de Trabajo núm. 0130 de la Serie sobre Protección Social.
- Castellanos, Sara G, Rodrigo García Verdu y David A. Kaplan (2004). *Nominal Wage Rigidities in Mexico: Evidence from Social Security Records*. Documento mimeografiado. Banco de México.
- Chandra, V. y M. A. Khan (1993). Foreign Investment in the Presence of an Informal Sector", en: *Económica*. v60, n237, 79-103.
- Chandra, V. (1992). *Informal Sector in Developing Countries: A Theoretical Analysis*. Tesis doctoral sin publicar. Johns Hopkins University.

⁴⁰ Ver en especial Attansio y Rios-Rull (2001) y Hopenhayn y Nicolini (2001).

- Chant, S. (1991). *Women and Survival in Mexican Cities: Perspectives on Gender, Labor Markets and Low Income Households*. Manchester, Manchester University Press.
- Chen, M. A. (2002). *Women in the Informal Sector: A Global Picture, the Global Movement*. Documento mimeografiado. Radcliffe Institute for Advanced Study.
- Consultora Nordeste (1998). *Investigación del mercado de créditos para microempresas en las ciudades de San Salvador de Jujuy y Palpa, Resistencia, Chaco, Argentina*.
- Cunningham, W. (1999). *Mexican Female Small Firm Ownership: Motivations, Returns, and Gender*. LCSPG/Banco Mundial. Manuscrito sin publicar.
- Cunningham, W. "Breadwinner versus Caregiver: Labor Force Participation and Sectoral choice over the Mexican Business Cycle"; en: E. Katz y Correia, M. (2001a). *The Economics of Gender in Mexico*. Washington, DC, Banco Mundial.
- Cunningham, W. (2001b). *Sectoral Allocation by Gender of Latin American Workers over the Liberalization Period of the 1990s*. Documento de trabajo núm. 2742 de Investigaciones sobre Políticas. Washington, DC, Banco Mundial.
- Cunningham, W. y W. F. Maloney (2001). "Heterogeneity in the Mexican Micro-enterprise Sector: An Application of Factor and Cluster Analysis", en: *Economic Development and Cultural Change*. 5, 131-156.
- Cunningham, W. y C. Ramos (2001). *The Home as the Factory Floor: Home-based Work in Latin America*. LCSPG/Banco Mundial. Manuscrito sin publicar.
- Davila Capalleja, E. "Regulaciones laborales y mercado de trabajo en México", en: Gustavo Márquez (ed.) (1994). *Regulación del mercado de trabajo en América Latina*. San Francisco, Centro Internacional para el Desarrollo Económico.
- De Ferranti, D., G. Perry, D. Lederman y W. Maloney (2002). *De los recursos naturales a la economía del conocimiento: comercio y calidad de los empleos*. Washington, DC, Banco Mundial.
- De Soto, H. (1989). *The Other Path*, Harper and Row. Nueva York.
- Evans, David S. y Linda S. Leighton (1989). "Some Empirical Aspects of Entrepreneurship", en: *American Economic Review*. 79:3, 519-535.
- Evans, D.S. y B. Jovanovic (1989). "An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints", en: *Journal of Political Economy*, v97, n4: 808-27.
- Fajnzylber, P. y W. F. Maloney (2001). *Labor Demand Elasticities and Inference, Dynamic Panel Estimates from Colombia, Chile and Mexico*. Documento mimeografiado. Banco Mundial.
- Fajnzylber, P., W. F. Maloney y G. Montes (2006). "Micro-Firm Dynamics in Less Developed Countries: How Similar Are They to Those in the Industrialized World? Evidence from Mexico" with P. Fajnzylber and G. Montes Rojas. *World Bank Economic Review*.
- Fajnzylber, P., W. F. Maloney y G. Montes (2010). "Releasing Constraints to Growth or Pushing on a String? Policies and Performance of Mexican Micro-Firms" with P. Fajnzylber and G. Montes. *Journal of Development Studies* 2009.
- Fajnzylber, P., W. F. Maloney y G. Montes (2010). "Does Formality Improve Micro-Firm Performance? Quasi-Experimental Evidence from the Brazilian SIMPLES program" with Pablo Fajnzylber and Gabriel Montes. *Journal of Development Economics*.
- Fields G. S. "Labor Market Modelling and the Urban Informal Sector: Theory and Evidence", en: OCDE (1990). *The Informal Sector Revisited*. París, Francia.
- Fiess, N., M. Fugazza y W.F. Maloney (2010). "Informal Self Employment and Macroeconomic Fluctuations", *Journal of Development Economics*, 2010.
- Geldstein, R. (2000). *Non-Labor Market Coping Strategies in Argentina*. LCSPG/ Banco Mundial. Borrador. Encargado para Cunningham.
- Glaeser, E. L., D. Laibson y B. Sacerdote (2000). *The Economic Approach to Social Capital*. Documento de trabajo de NBER. Cambridge, Massachusetts.
- Gonzalez de la Rocha, M. (1994). *The Resources of Poverty: Women and Survival in a Mexican City*. Cambridge, MA, Blackwell Publishers.
- Gottschalk, P. y T. Maloney (1985). "Involuntary Terminations, Unemployment, and Job Matching: A Test of Job Search Theory", en: *Journal of Labor Economics*. 3(2), 109-123.
- Gregory, P. (1986). *The Myth of Market Failure: Employment and the Labor Market in Mexico*. Baltimore, Banco Mundial y Johns Hopkins.
- Greif, A. "Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade: The Maghribi Traders' Coalition", en: *The American Economic Review*. 83, 525-548.
- Greif, A. (1998). "The Historical and Comparative Institutional Analysis", en: *The American Economic Review. Estudios y Procedimientos*. 83, 80-84. 1993.
- Harris, J. R. y M. P. Todaro (1970). "Migration, Unemployment, and Development: A Two Sector Analysis", en: *American Economic Review*. 60:1, 126-142.
- Hart, K. (1972). *Employment, Income and Inequality: A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*. Ginebra, Organización Internacional del Trabajo.
- Hemmer, H. y C. Mannel (1989). "On the Economic Analysis of the Urban Informal Sector", en: *World Development*. 17(10).
- Hopehayn, H. y J. P. Nicolini. "Heterogeneity and Optimal Employment Insurance", en: N. Lustig ed. *Shielding the Poor: Social Protection in the Developing World*. Washington, Brooking Press, Banco Interamericano de Desarrollo. 2001.
- Jovanovic, B. (1982). "Selection and Evolution of Industry", en: *Econometría*. 50 (3):649-70.
- Katz, E. G. y M. Correia (2001). *The economics of gender in Mexico: Work, family, state, and market*. Serie Directions in Development. Washington, DC, Banco Mundial.
- Krebs, T. y W. F. Maloney (1999). *Quitting and Labor Turnover: Micro-economic Evidence and Macro-economic Consequences*. Documento de trabajo núm. 2068 del BIRF, América Latina y el Caribe, Unidad de Reducción de la Pobreza y Gestión Económica. Washington, DC, Banco Mundial. Procesado.
- Levenson, A. R. y W. F. Maloney (1996). *Modeling the Informal Sector: Theory and Empirical Evidence from Mexico*. Documento mimeografiado. University of Illinois y Milken Institute.
- Loayza, N. V. (1994). *Labor Regulations and the Informal Economy*. Documento de trabajo núm. 1335 de Investigaciones sobre Políticas. Banco Mundial. Agosto.

- López-Castano, H. (1990). "Inestabilidad laboral y ciclo de vida en Colombia", en: *Coyuntura Económica*. 20:1, p 173-191.
- Lustig, N. (2001). *Shielding the Poor: Social Protection in the Developing World*. Washington, Brooking Press, Banco Interamericano de Desarrollo.
- Maloney, W. F. "Does Informality Imply Segmentation in Urban Labor Markets? Evidence from Sectoral Transitions in Mexico", en: *World Bank Economic Review* 13, 275-302. 1999.
- _____ (1998). *The Structure of Labor Markets in Developing Countries: Time Series Evidence on Competing Views*. Documento de trabajo núm. 1 940. Washington, DC, Banco Mundial. Procesado.
- _____ (2001). "Self-Employment and Labor Turnover: Cross-Country Evidence. Proceedings", en: *World Bank Economists Forum*. Washington, DC, Banco Mundial.
- _____ "Informal Self Employment: Poverty Trap or Decent Alternative", en: Fields, Gary y Guy Pfeffermann (2003). *Pathways Out of Poverty, Private Firms and Economic Mobility in Developing Countries*. Boston, Kluwer Academic Publishers.
- Maloney, W. F. y J. Nunez. "Measuring the Impact of Minimum Wages, Evidence from Latin America", en: Heckman, James y Carmen Pages. *Law and Labor Markets*. University of Chicago Press, National Bureau of Economic Research, próximo a publicarse.
- Maloney, W. F., W. Cunningham y M. Bosch, M. (2004). Who Suffered in the Mexican Crisis 1994-95, an Application of Quantile Analysis" with W. Cunningham and M. Bosch. *World Bank Economic Review*, 2004.
- Maloney, W. F. y E. Ribeiro (1999). *Efficiency wage and Union Effects in labor Demand and Wage Structure in Mexico*. Documento de trabajo núm. 2131. Washington, DC, Banco Mundial.
- Maloney, W. F. y P. Aroca (1999). *Logit Analysis in a Rotating Panel Context and an Application to Self-Employment Decisions*. Documento de trabajo núm. 2069 del BIRF.
- Marcouiller, D. V., Ruiz de Castilla y C. Woodruff. "Formal Measures of the Informal Sector Wage Gap in Mexico, El Salvador, and Peru", en: *Economic Development and Cultural Change*. 45, 367-92. 1997.
- Marquez, C. y J. Ros. "Segmentación del mercado de trabajo y desarrollo económico en México", en: *El Trimestre Económico*. Abril-junio, 1990.
- Marquez, Gustavo (1998). *Protección al empleo y funcionamiento del mercado de trabajo: una aproximación comparativa*. Documento de trabajo, Oficina del Economista en Jefe. Washington, DC, Banco Interamericano de Desarrollo.
- Morduch, J. (1998). *Between the Market and State: Can Informal Insurance Patch the Safety Net?* Documento mimeografiado.
- Packard, T. (2002). *Pooling, Saving and Prevention: Mitigating Old Age Poverty in Chile*. Documento de trabajo de Investigaciones de Política. Banco Mundial, Departamento de Desarrollo Humano, Región de América Latina y el Caribe, Washington DC.
- Peattie, L. "What is to be Done with the 'Informal Sector'? A Case Study of Shoe Manufacturers in Colombia", en: H. Safa (ed.). *Towards a Political Economy of Urbanization in Third World Countries*. Delhi, Oxford University.
- Peattie, L. "An Idea in Good Currency and How It Grew: The Informal Sector", en: *World Development*. 15(7), 851-860. 1987.
- Pencavel, J. (1997). *The Legal Framework for Collective Bargaining in Developing Countries*. Documento de trabajo 008-1997. Stanford University, Department of Economics. Stanford, California.
- Portes, A. y P. Landolt. "Social Capital: Promise and Pitfalls of Its Role in Development", en: *Journal of Latin American Studies* 32: 529-547. 2000.
- Portes, R. y R. Schauffler. "Competing Perspective on the Latin American Informal Sector", en: *Population and Development Review*. 19:1, 33-59. 1993.
- Roberts, B. D. "Employment Structure, Life Cycle and Life Chances: Formal and Informal Sectors in Guadalajara", en: A. Portes, M. Castells y L.A. Benton (eds.) (1991). *The Informal Economy*. Baltimore, Johns Hopkins University Press.
- Saavedra, J. y A. Chong. "Structural Reform, Institutions and Earnings: Evidence from the Formal and informal sectors in Urban Peru", en: *Journal of Development Studies*. 35(4), 95-116. 1999.
- Sanchez, S, A. Joo y C. Zappala (2001). *Constrained Global Integration: A Note on Microenterprises in Latin America*. Washington, DC, Banco Mundial. Procesado.
- Secretaría del Trabajo y Previsión Social (1993). *El Sector Informal en México*. Núm. 2.
- Sedlacek, G. L., R. Paes de Barros y S. Varandas. (1995). *Segmentação e Mobilidade no Mercado de Trabalho Brasileiro*. Manuscrito sin publicar.
- Selby, H. A. y A. Murphy (1990). *The Mexican Urban Household, Organizing for Self-Defense*. University of Texas, Press Austin. D. & Lorenzen, S.A.
- Sethuraman, S. V. *Gender Informality and Poverty: A Global Review*. Manuscrito sin publicar.
- Sistema de Información, Monitoreo y Evaluación de Programas Sociales (SIEMPRO) (1998). *Perfiles del microempresario en Argentina*. Buenos Aires, Secretaría de Desarrollo Social, Presidencia de la Nación.
- Stiglitz, J. E. "Formal and Informal Institutions", en: P. Dasgupta e I. Serageldin (eds.) (2000). *Social Capital: A Multifaceted Perspective*. Washington, DC, Banco Mundial.
- Tokman, V. E. (1992). *Beyond Regulation, The Informal Economy in Latin America*. Lynne Rienner, Boulder.
- Turnham D. y D. Eröcal (1990). *Unemployment in Developing Countries, New Light on an Old Problem*. Technical Paper. OECD Development Centre.
- Unni, J. y U. Rani. "Social Protection for Informal Workers in India: Insecurities, Instruments and Institutional Mechanisms", en: *Development and Change*: 34(1), 127-161. 2003.