

Informalidad en América Latina: **balance y perspectivas de políticas**

Víctor E. Tokman

Este trabajo aborda la informalidad en América Latina desde tres perspectivas: su conceptualización, su magnitud y las políticas para mejorar la situación de empleo, ingresos y protección de los que trabajan en dicha condición.

Las definiciones han variado en el tiempo. El concepto lo introdujo la Organización Internacional del Trabajo (OIT) a nivel global basada en el informe de empleo en Kenia de 1971, dirigido por R. Jolly y H. Singer, con una contribución significativa de K. Hart. No encontraron desempleados sino trabajadores pobres que se ocupaban en pequeñas unidades productivas ante la inexistencia de mejores oportunidades de empleo. Ellos constituyeron el sector informal, término que la propia OIT amplió en el 2002 a economía informal al incorporar a todos los trabajadores no cubiertos por la legislación laboral y la protección social.

Su magnitud y características se analizan en cuanto a su evolución, a las diferencias entre países

This paper deals with informality in Latin America from three perspectives: its conceptualization, its magnitude and the necessary policies to improve employment status, incomes and protection for those working under these conditions.

Definitions have evolved through time. The concept was introduced by the ILO at the global level based on the Kenya Employment Mission Report 1971 directed by R. Jolly and H. Singer, with a significant contribution from K. Hart. Unemployment was not found, but rather there were poor workers occupied in very small productive units given the inexistence of better job opportunities. They constituted the informal sector, a term the ILO widened to informal economy in 2002 by including all workers not fully covered by labor legislation and social protection.

The size and characteristics of informality are analyzed as regards to its evolution, country differences and to whether employment under these

y a si la ocupación en estas condiciones responde a una decisión voluntaria o forzada por la inexistencia de mejores oportunidades de empleo.

El artículo aborda las políticas existentes y sugiere innovaciones que pueden contribuir a mejorar la situación de los ocupados en la economía informal. En particular, se analizan la regulación de las actividades informales y el reconocimiento progresivo de los derechos laborales de los trabajadores en microempresas.

Palabras clave: informalidad, economía informal, sector informal, empleo informal, precariedad laboral.

conditions results from free will or from a forced decision.

The paper deals with existing policies and suggests innovations that could contribute to improve the situation of those employed in the informal economy. In particular, regulations for informal activities and progressive recognition of labor rights of workers in micro-enterprises are analyzed.

Keywords: informality, informal economy, informal sector, informal employment and labor precariousness.



1. Informalidad: un concepto en evolución permanente

La existencia de la informalidad, en particular en los países en desarrollo, es muy reconocida, pero su definición y origen ha estado en evolución permanente. La difusión del concepto *sector informal* es atribuible al informe de empleo de la OIT sobre Kenia de 1972,² en el cual se reconoce que el problema de empleo en naciones en desarrollo, a diferencia de en las más desarrolladas, no se manifiesta en desempleo sino, sobre todo, en ocupación que genera ingresos insuficientes para la sobrevivencia. En esa situación se encuentran los trabajadores pobres, que se desempeñan en actividades caracterizadas por su baja productividad, las cuales se definen en oposición a las actividades formales y resultan en exclusión en el acceso a los mercados y a los recursos productivos.

En América Latina, su estudio se enriqueció desde diversas perspectivas; se incorporó la lógica de sobrevivencia a partir del proceso de creación de empleo insuficiente. Este análisis se fundamenta en las vertientes estructuralistas desarrolladas por Prebisch y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) concluyendo que el sector informal surge como resultado de la presión ejercida por el excedente de oferta de mano de obra y la insuficiente creación de empleo, en particular de buenos empleos. Ante la necesidad de sobrevivir, la gente se ve obligada a buscar soluciones de baja productividad-bajos ingresos, sea produciendo o vendiendo algo (Souza y Tokman, 1976). Dichas soluciones (actividades) son de entrada fácil, requieren reducido capital y calificaciones, y presentan escasa división de tareas y jerarquías. La mano de obra allí ocupada está constituida por el empleador que se desempeña también como trabajador, los familiares no remunerados y los asalariados, por lo general sin contratos. Constituye una alternativa de empleo de alta flexibilidad que permite aprovechar de manera eficiente los tiempos disponibles de la familia y utilizar recursos fungibles entre la empresa y el hogar. El resultado de esta forma de producción es baja productividad y desprotección,

pero constituye una opción para aprovechar el capital disponible, pero escasamente movable fuera del hogar.

En ambas perspectivas señaladas, la unidad de análisis es la productiva, pero se reconocen relaciones con el resto de la economía y segmentación en el mercado de trabajo. Las primeras se observan en directo mediante ventas de bienes y, en particular, servicios e, incluso, por subcontratación. La segmentación en el mercado de trabajo resulta en movilidad restringida y diferenciales de salarios intersectoriales, aun para trabajadores con una dotación de capital humano similar.³

Esta vertiente conceptual no fue hegemónica, sino que también en el ámbito de la OIT diversos investigadores cuestionaron el carácter autónomo atribuido al sector informal y pusieron énfasis en la relación laboral encubierta y subordinada de los asalariados y hasta de los que trabajan por su cuenta (H. Lubell, 1991).

Hacia fines de la década de los 70 y en la de los 80, estas interpretaciones adquieren una mayor difusión al vinculárselas a la necesidad de aumentar los márgenes de ganancias de las grandes empresas, lo que se logra mediante la descentralización del proceso de producción y, sobre todo, del de trabajo. Las formas de subcontratación del siglo XIX (textiles y confecciones) se actualizan generando una diversidad de relaciones subordinadas que van desde los subcontratos directos hasta las actividades que, en apariencia, se desarrollan de manera autónoma pero que, en esencia, contribuyen a abaratar el costo de mano de obra (confecciones, colocación de personal por intermediarios, distribuidores informales) y/o a suministrar materia prima a precios más reducidos (incluyendo los recicladores de basura). La vinculación de las empresas informales con las organizadas responde, en esta perspectiva, a la necesidad de descentralización para adaptarse a la globalización y a los cambios en la división internacional del trabajo (Moser, 1978; Portes, Castells y Benton, 1989; Chen, Vanek y Carr, 2004). Se atribuye al sector informal un doble papel: reducción de costos y erosión del poder sindical; además, se le

² Dicha misión fue dirigida por R. Jolly y H. Singer. Se reconoce la influencia de trabajos previos de K. Hart (1973), quien también integró esa misión.

³ Tokman (1978) analiza el tipo de relaciones intersectoriales existentes y estima una balanza de pagos entre el sector informal y el formal.

asigna un carácter universal porque existe tanto en los países en desarrollo como en los desarrollados y porque, al mismo tiempo, facilita la penetración a los mercados internacionales mediante el desarrollo de ventajas comparativas espurias.

De manera paralela, adquiere importancia una interpretación inscrita en una vertiente liberalizadora que asigna a la legislación y a las regulaciones una responsabilidad principal por la existencia de la informalidad. La inadecuación de dichos marcos regulatorios origina y restringe la expansión productiva de las actividades informales (De Soto, 1986); esta acción es una herencia colonial que resulta en regulaciones y estructuras burocráticas que significan altos costos y constituyen obstáculos para el desarrollo de las pequeñas actividades productivas.

Tres décadas después de la introducción del concepto de sector informal, la propia OIT, recogiendo las múltiples dimensiones que fueron emergiendo en el análisis, reconoce que la preocupación por este sector como una erosión estructural de la capacidad de protección no podía aislarse del creciente proceso de *precarización* laboral, el cual se observa a partir de la década de los 80 y afecta no sólo a los que se ocupaban en el sector informal, sino también a los trabajadores en empresas formales. Ello culmina con la adopción del concepto economía informal en la Conferencia Internacional del Trabajo del 2002. El mismo amplía el de sector informal agregando a la unidad productiva las relaciones laborales que no estén reguladas o protegidas de forma legal. Con ello, la nueva definición agrega a los ocupados en el sector informal a todos los trabajadores, sin considerar dónde trabajen, cuya relación de empleo no está sujeta a los estándares establecidos por la legislación laboral.⁴

La ampliación del concepto de informalidad fue, en gran medida, el resultado de los trabajos efectuados por el Grupo de Delhi⁵ que comenzara en 1997

⁴ Esta definición permite también aplicar el concepto de economía informal de manera universal, dada la existencia de relaciones laborales *no estandarizadas* en los países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).

⁵ El Grupo de Delhi incluye expertos estadísticos de alrededor de 24 países y de organismos internacionales, como las divisiones de estadísticas de las Naciones Unidas y de la OIT. Incluye, además, expertos de organismos no gubernamentales, entre ellos, Women in Informal Employment: Globalizing and Organizing (WIEGO).

con el análisis de las estadísticas del sector informal y, a partir del 2001, amplió la definición de *sector a empleo informal*, incluyendo los trabajadores precarios y bajo formas no estándares, que laboran dentro y fuera del sector informal. A partir del 2002 se operacionalizó el concepto de empleo informal distinguiendo el sector del empleo; más tarde, dicho marco conceptual se tornó operativo y pasó de empleo a economía informal.

En fechas más recientes, el enfoque de la informalidad ha dado origen a una ampliación de la interpretación que destaca su carácter voluntario, en particular de los trabajadores independientes que prefieren ser informales porque, desempeñándose fuera de los marcos legales, obtienen un ingreso mayor. Ello, además, se presenta en países donde los beneficios de acceder a la protección social en la formalidad son limitados y existen alternativas universales o programas no contributivos que atenúan la desprotección. El *escape* como decisión voluntaria sería racional en un ámbito de regulaciones inadecuadas y onerosas y coexiste con la *exclusión* que se produce tanto por la segmentación del mercado de trabajo como por las dificultades existentes para desarrollar negocios en pequeña escala (Perry, Maloney y otros, 2007).

Con un diagnóstico similar al anterior, pero una orientación estratégica diferente, se propone modificar la legislación, simplificar los procedimientos y empoderar a los informales (Comisión sobre Empoderamiento Legal de los Pobres, 2008a y 2008b). Dicho dominio legal debe estar acompañado por la capacidad de los informales para expresar su voz y organizarse.

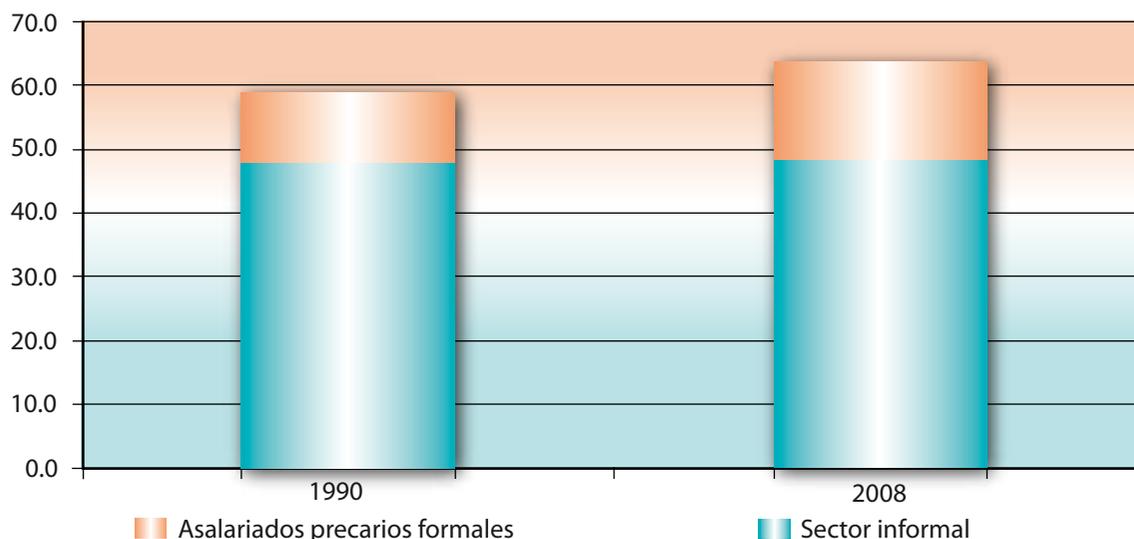
2. Trayectoria de la informalidad: elementos para un balance

Magnitud y evolución

La economía informal en América Latina concentró 64% del empleo urbano en el 2008. El sector informal alcanzó 48.5%, mientras que 15.1% lo constituyeron los asalariados sin protección plena ocupados en empresas formales (ver gráfica 1). El

Gráfica 1

Economía Informal: Evolución 1990 - 2008



Sector informal incluye por cuenta propia, asalariados y patrones en micro-empresas y servicio doméstico.
Asalariados precarios formales incluye a los asalariados en empresas formales sin contribuciones a pensiones.
Fuentes: CEPAL (2006 y 2010)

sector informal aportaba tres cuartos (75.8%) del empleo en la economía informal, pero el resto eran trabajadores informales en empresas formales.⁶

Su magnitud es significativa y creciente. Entre 1990 y el 2008 se expandió de 59 a 64% de la ocupación urbana como resultado del crecimiento tanto del sector informal como de los trabajadores formales precarios;⁷ ambos contribuyen a la expansión de la economía informal, pero el aumento relativo de los asalariados informales en empresas formales casi sextuplica la registrada por el sector informal, siendo responsable de 80% del crecimiento total. Ello se traduce en una expansión de la precariedad laboral.

⁶ Se utilizó como *proxy* de los trabajadores en empresas formales cuyos derechos laborales no se respetan plenamente al porcentaje de trabajadores ocupados en dichas empresas que no efectúan contribuciones a algún sistema de pensiones.

⁷ Sólo se toman estos años con fines de comparación, siendo alrededor del 2008 el disponible para la mayoría de los países. No se pretende analizar la evolución anual o *periodizada*, sino examinar la tendencia a largo plazo, habiéndose tomado la precaución de seleccionar dos años normales que no fueran afectados por los ciclos recurrentes que se registraron durante el periodo. El resto de las gráficas se refiere, también, al 2008 por su disponibilidad, con excepción de la gráfica 5, cuya información sólo estaba disponible para el 2006.

Diversidad entre países

Tanto la magnitud como la composición de la economía informal presentan una alta diversidad en América Latina, mientras en Chile 43% de la ocupación urbana se encontraba en la economía informal, en Paraguay dicho porcentaje alcanzó 81 por ciento. Pueden distinguirse, al menos, tres grupos de países: aquéllos donde la economía informal supera 68%, entre los que se incluyen, sobre todo, las naciones andinas y las centroamericanas (El Salvador, Guatemala, Nicaragua, Ecuador, Paraguay, Perú y Bolivia); los que se ubican entre 55 y 61% de empleo en la economía informal incluyendo a Brasil, México y Argentina; el restante contiene los países donde la proporción de informalidad es inferior a 50%, como Uruguay, Panamá, Costa Rica y Chile (ver gráfica 2).

Las diferencias en la importancia de la economía informal se observan también en relación con el sector informal con excepción del grupo intermedio donde se encuentran las tres naciones de mayor tamaño de América Latina. El primer conjunto es el que también registra una mayor dimensión de

sector informal y de precariedad laboral en el sector formal. De manera similar, el de los países más formalizados registra también menores niveles de sector informal y, en particular, un alto grado de formalidad de los asalariados en empresas formales; en promedio, alrededor de 85% de los asalariados en empresas formales posee una relación de trabajo formal y tiene acceso a protección laboral y social. El grupo intermedio disminuye sus diferencias con el anterior en relación con el tamaño del sector informal, pero la proporción de asalariados no protegidos ocupados en empresas formales alcanza alrededor de 15% (ver gráfica 2).

Estructura de ocupaciones en la economía informal

La importancia de los trabajadores por cuenta propia no calificados en la economía informal constituye un factor adicional de diferenciación que debe considerarse en la formulación de políticas. En promedio, alrededor de 55% de los ocupados en el sector informal son trabajadores por cuenta propia, porcentaje que se reduce a 42% si se consideran en relación con el conjunto de la economía informal. No obstante, al agregarse los trabajadores

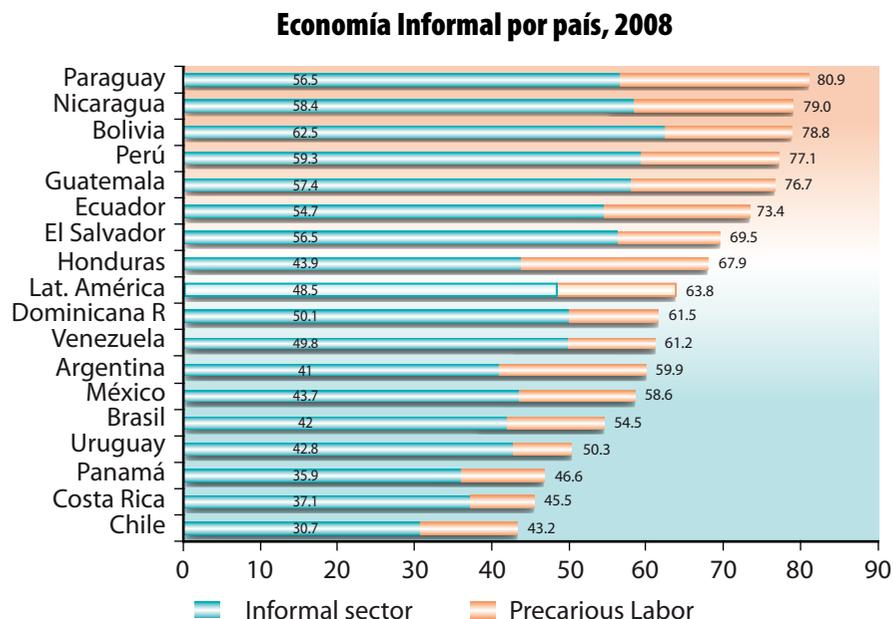
en ella (sea que estén ocupados en microempresas o informales en empresas formales), su participación alcanza 43.8% y supera a los que laboran por cuenta propia; si se incluyen los trabajadores domésticos, dicho porcentaje se eleva a más de la mitad de la economía informal.

En general, pueden distinguirse dos grupos de países, el primero incluye las naciones que, además de presentar una informalidad mayor, registran una participación de trabajadores independientes en el sector informal de alrededor de 60% con límites superiores cercanos a 70% en Venezuela y República Dominicana, y a 65% en Perú, Bolivia y Ecuador; los países centroamericanos pueden también incluirse. El segundo presenta una menor informalidad y la participación de los trabajadores por cuenta propia es, en promedio, de 46% en el sector informal y en la economía informal se reduce a 38 por ciento.

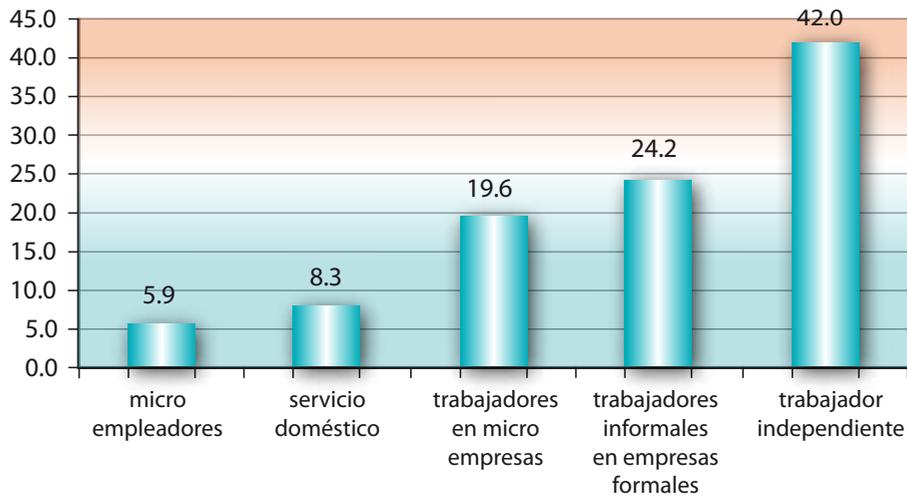
Exclusión o escape: diferenciales de ingreso en el sector informal

En las diferentes definiciones de empleo informal se reconoce, en general, que los informales constituyen a los *excluidos* de puestos de trabajo mejor

Gráfica 2



Notas: Economía informal incluye sector informal y trabajo precario incluye asalariados en empresas formales sin contribuciones a pensiones
Fuentes: CEOPAL (2006 y 2010)

Economía Informal: Estructura de ocupaciones en América Latina, 2008

Fuente: CEPAL (2010)

remunerados y protegidos en el sector formal. Ello responde tanto a la insuficiencia en el ritmo de creación de empleos como a la segmentación existente en el mercado de trabajo, a la inadecuación de la legislación que inhibe la entrada de nuevas unidades productivas y a la estrategia de descentralización de las empresas para disminuir los costos tributarios y de regulación.

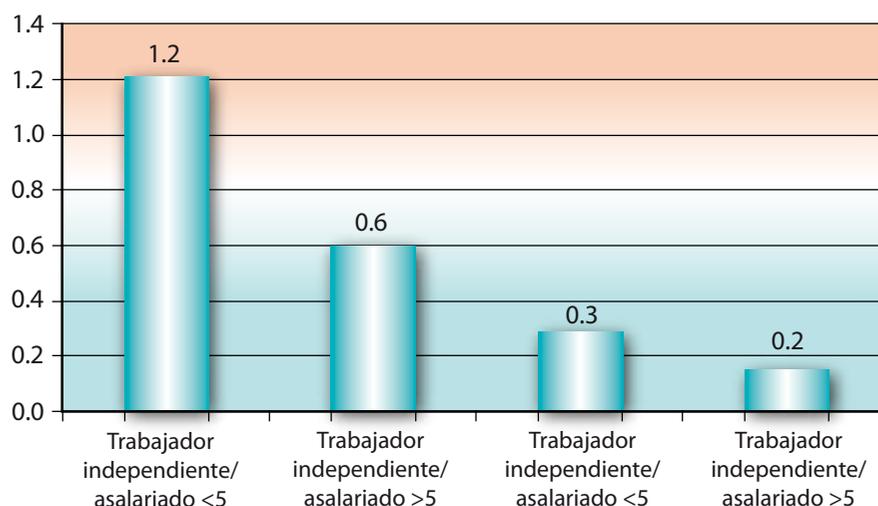
Existe consenso que ello afecta a los asalariados informales, pero se argumenta, asimismo (G. Perry y otros, 2007), que los trabajadores independientes y los microempresarios optan por la informalidad porque no valorizan los beneficios potenciales de incorporarse a la formalidad, dada la baja calidad de los servicios prestados por el Estado y su limitada capacidad de ejecución. Según dicho estudio, en estos grupos predomina una visión no salarial que conduce a la informalidad como opción en busca de flexibilidad, autonomía y desarrollo de habilidades que resulta en mayores beneficios, tanto en términos de ingresos como no pecuniarios. Este segmento respondería al *escape* y se produciría de manera voluntaria.

Hemos argumentado, también, que la microempresa familiar permite conciliar las disponibilidades de tiempo de sus integrantes con los escasos recursos disponibles, constituyendo una opción

eficiente en un contexto de recursos escasos y de empleos adecuados a las necesidades (Tokman, 1978). Constituiría, además, una opción empresarial-familiar que permite movilizar mano de obra conciliando funciones, como es el caso de la mujer dueña de casa y madre con el trabajo y de los hijos entre la escuela y el trabajo que pueden utilizar bienes familiares (la casa-habitación personal como local de negocio a la vez, por ejemplo) y los medios de transporte para uso personal y las necesidades de la microempresa. Introduce un grado de flexibilidad que permite conciliar roles y recursos.

Sin embargo, la interpretación más reciente destaca que el escape genera mayores ingresos que los que se obtendrían incorporándose a la formalidad. Con ello, los trabajadores independientes y los microempresarios carecerían de incentivos para la inclusión.

El examen de las diferenciales de ingresos según sectores y categorías ocupacionales aporta antecedentes adicionales sobre estos temas. En promedio para América Latina, en el 2008, los ocupados en el sector formal percibían un ingreso medio alrededor de 80% mayor del que conseguían los ocupados en el sector informal. Ello responde tanto a las diferencias de productividad entre unidades productivas según tamaño como a las de capital humano y a la

Diferencial de ingresos entre trabajador independiente, asalariado y empleador, 2008

Fuente: CEPAL (2010)

capacidad de negociación colectiva, inexistente en las empresas informales.

Las diferencias entre trabajadores independientes y microempresarios informales son muy significativas. El primero, no calificado, podría (en promedio) más que triplicar su ingreso si lograra convertirse en microempresario, superaría al de los asalariados informales en 20%, lo cual significa que no tendría incentivos para moverse a esa posición, aunque sí a una asalariada en el sector formal con un aumento de ingreso medio esperado de 40 por ciento. La información disponible parece justificar *exclusión* más que *escape*. Los microempresarios informales, por el contrario, no tendrían incentivos para pasar a un trabajo asalariado, aun formal, porque la movilidad significaría una reducción de sus ingresos a un tercio del que perciben en la informalidad. Sus alternativas serían crecer en las microempresas formalizándose dado que existe una asociación directa entre formalización y tamaño de establecimiento. Ello se observa en las microempresas y, con mayor intensidad, en las empresas de mayor tamaño.

Una alternativa atractiva para los trabajadores por cuenta propia sería convertirse en microempresarios, pero esto requiere poseer ciertos requisitos, entre otros, educación y acceso al capital. La evidencia disponible sugiere que el microemprendimiento

es una fuente creciente de empleo a medida que aumenta la edad, pero que dicha opción alcanza un límite que no excede 6% de los ocupados al final de su vida laboral.

Una investigación publicada por el Banco Mundial (de Mel, McKenzie y Woodruff, 2008) concluye que los trabajadores por cuenta propia no son empresarios que evolucionarán a propietarios de empresas grandes dadas las restricciones que enfrentan, aun si la carencia de acceso al crédito y las barreras de entrada fueran superadas. Alrededor de dos tercios de los trabajadores por cuenta propia serían clasificados como asalariados más que empresarios.

Informalidad, relación laboral y protección social

La inserción en el empleo y el reconocimiento legal de la existencia de la relación laboral constituyen requisitos imprescindibles para acceder a la cobertura de la seguridad social. La forma de incorporación al mercado de trabajo genera diferencias de importancia de protección social.⁸

⁸ Dada la información disponible, en este trabajo se adopta la contribución al sistema de pensiones como indicador de acceso a protección social.

Los ocupados en la economía informal tienen un acceso más restringido a la cobertura de protección social, ya sea por la inexistencia de una relación laboral en aquellos que laboran por cuenta propia o porque los asalariados, cuando están ocupados en microempresas, sólo acceden de forma parcial. Aunque haya relación laboral en los asalariados en empresas formales, la misma puede no reconocerse y estar avalada por un contrato de trabajo; o la existencia de dicho contrato puede no incorporar una cobertura plena o diluirse la responsabilidad por las contribuciones, como ocurre, por ejemplo, en la subcontratación.

Los trabajadores por cuenta propia y los microempresarios registran los menores niveles de cobertura de protección social ya que, en promedio, para América Latina sólo 13.5% de ellos efectuaba contribuciones alrededor del 2002 (CEPAL, 2006 y Tokman, 2006). Ambos no están sujetos a relación laboral y, en la mayoría de los países, sus contribuciones al sistema de pensiones carecen de obligatoriedad. De los asalariados en microempresas, 21.7% registra acceso a protección, mientras que entre los asalariados informales en empresas formales se eleva a 29 por ciento. En promedio, para los ocupados en la economía informal, la cobertura sería de alrededor de 20 por ciento.⁹

La inserción mediante el empleo en la informalidad genera desprotección, aunque la intensidad de la misma es variable entre países. Los que tienen menor informalidad y mayor cobertura de protección presentan menores diferencias entre coberturas según el tipo de inserción laboral. En Costa Rica, Chile y Uruguay, entre 35 y 38% de los ocupados en el sector informal posee cobertura, mientras que en Guatemala, Nicaragua, Perú y Paraguay ésta fluctúa entre 2 y 3.5 por ciento.

Una dimensión adicional que afecta el acceso a la protección social es la existencia o no de contrato de trabajo y el tipo de contrato que se posee. De los asalariados, 62% cuenta con uno, mientras que 32% trabaja sin él. De los que sí lo poseen, 74%

lo tiene por tiempo indefinido. Al agregar los asalariados que no poseen contrato escrito y los que tienen contratos a plazo fijo, más de la mitad de los asalariados en América Latina se encuentra en una situación de informalidad (Tokman, 2007).¹⁰ Dicha proporción varía desde 21% en Argentina hasta 74% en Bolivia. El contrato de trabajo constituye el reconocimiento jurídico de la relación laboral y es un requisito para acceder a la protección social. Alrededor de 80% de los que lo poseen están cubiertos.

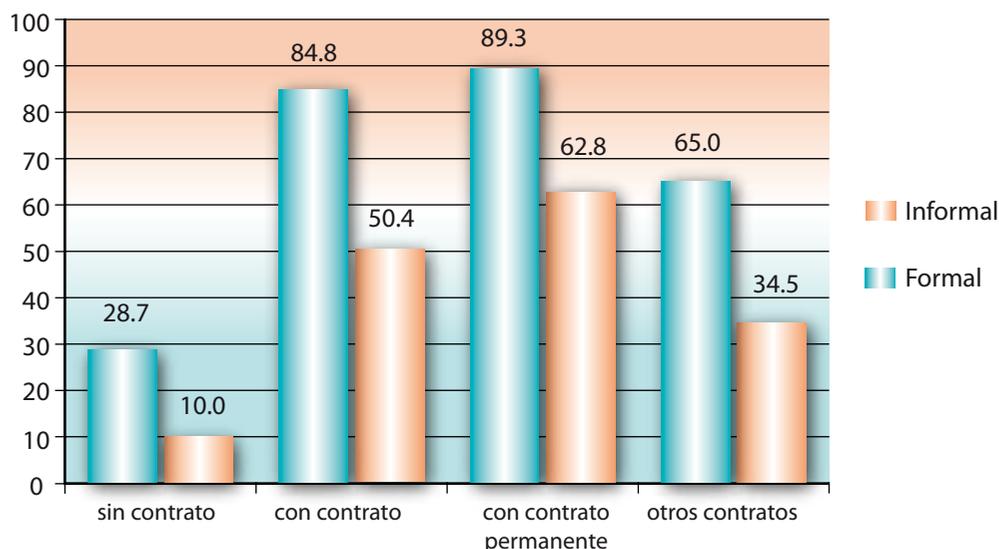
La protección social alcanza a 85% de los asalariados con contrato formal e, incluso, a 29% de los que no tienen relación laboral reconocida. La cobertura entre los que cuentan con contratos por tiempo indefinido llega a 89%, pero para los otros contratos se reduce a 65 por ciento. Los porcentajes de cobertura entre los asalariados en microempresas disminuyen a 50% en los que poseen contratos y a 10% en los que carecen de ellos. La diferencia de cobertura, según la duración del contrato, se reduce de 63% en los que son por tiempo indefinido a 35% en los de otros tipos.

3. Estrategia y políticas para la inclusión

Se requiere una estrategia que contemple, al menos, tres principios básicos: primero, promover la inclusión social comenzando por la habilitación de los derechos económicos y sociales de los excluidos, en lugar de hacerlo, como es habitual, mediante la persecución del incumplimiento de las obligaciones; segundo, la extensión de la *formalización* debe justificarse no tanto desde la perspectiva de los incluidos sino, sobre todo, por los beneficios que la formalidad puede deparar a los ocupados en la economía informal y, tercero, los efectos esperados no se producen de manera automática, sino que requieren nuevos comportamientos y actitudes de los involucrados. Ello significa una transformación cultural de los que laboran en la economía informal.

⁹ Estimación efectuada con base en la información para 16 países (CEPAL, 2006 y Tokman, 2006).

¹⁰ Promedio aritmético de 16 países en el 2002 (datos de la CEPAL).

Cobertura seguridad social por sector y contratos, 2006

Fuente: V.E. Tokman (2007) elaborado en base a información CEPAL (2006)

Como se ha señalado en las secciones anteriores, ésta incluye dos formas principales de exclusión: la existencia de un sector informal significativo y no decreciente, allí está gran parte de los empleos y es donde obtiene sus ingresos la mayoría de los pobres y los grupos medios-bajos. Son empresarios y trabajadores (y muchos de ellos son ambos de forma simultánea), pertenecen al mundo de los excluidos, ya que suman bajos ingresos, desprotección e inestabilidad; la segunda forma de inserción es la de los trabajadores en empresas formales o en cadenas productivas bajo distintas modalidades de subcontratación que no gozan de seguridad laboral ni de protección plena. Todos requieren una estrategia comprensiva que promueva la inclusión social a partir del reconocimiento de la titularidad de los derechos civiles, económicos y sociales.

La vinculación entre las identificaciones conceptuales y las políticas se efectúa respetando la integridad del análisis de la economía informal. No obstante, para la identificación de políticas específicas, se opta por distinguir cinco pilares diferentes: los dos primeros se concentran en el sector informal y se dirigen tanto al desarrollo de las unidades productivas informales como a las relaciones laborales encubiertas que se encuentran en dichas unidades; los dos si-

guientes se dirigen a la necesidad de explicar la existencia de relaciones laborales atípicas en empresas formales y a las que se desarrollan entre empresas interrelacionadas de manera difusa, lo que dificulta la identificación de derechos y el cumplimiento de las obligaciones; el último aborda las políticas de protección social, cuya importancia es relevante para el conjunto de ocupados en la economía informal.

4. Pilares estratégicos para la economía informal

Desarrollo productivo y regulación de las actividades informales

Este primer pilar lo constituyen las unidades productivas que se asociaron desde los análisis pioneros en conceptualizar el sector informal, mismas que ocupaban o subocupaban a la mayoría de los que laboraban en dicho sector. Por ello, el reconocimiento de microempresarios y trabajadores independientes debe asegurarse mediante el derecho a desarrollar actividades productivas que permitan generar ingresos y disminuir su vulnerabilidad, derivados de su condición de informalidad. Para

esto, las regulaciones que hay deben adaptarse a las posibilidades de cumplimiento de los informales mediante la adecuación del sistema normativo existente, diseñado para empresas de mayor tamaño y sectores más organizados sin contemplar las posibilidades reales de los que no están en condiciones de cumplir con los requisitos exigidos.

Al reconocerse prioridad al acceso a la formalidad se introducen mecanismos que incluyen, entre otros, el derecho a iniciar y desarrollar negocios, a legitimar la propiedad, a separar el patrimonio entre empresa y empresario informal y a ejercer el derecho a vender en espacios privados y públicos habilitados para tal fin.

Ello requiere, además, simplificar el proceso de reconocimiento para facilitar el cumplimiento de las obligaciones. Las trabas burocráticas existentes para iniciar o cerrar actividades demandan recursos y tiempo debido a las numerosas leyes y regulaciones involucradas y a la ineficiencia de las autoridades en el proceso. Numerosas medidas se han adoptado para simplificar los sistemas de registros, unificándolos y disminuyendo los trámites administrativos, en particular, mediante la introducción de registros y ventanillas únicas.

Existe también necesidad de continuar avanzando en el reconocimiento del derecho de propiedad mediante métodos simplificados. De Soto ha propuesto facilitar dicha certificación y adaptarla a las condiciones de propiedad *de facto* utilizando métodos alternativos de reconocimiento, como: el usufructo prolongado, la presentación de testigos y el reconocimiento de límites por terceros con intereses en conflicto. La acreditación del derecho de propiedad sobre los activos que poseen los informales contribuye a ampliar las oportunidades de acceso al crédito.

La separación de activos del individuo y del empresario puede también contribuir a habilitar a los microempresarios para ejercer negocios y evitar que las pérdidas patrimoniales de los negocios sean trasladadas a la familia. Para ello, se introducen nuevas formas de sociedades mercantiles,

como las sociedades individuales de responsabilidad limitada, ya existentes en varios países.

La situación de los vendedores ambulantes merece atención especial y, en particular, la conciliación del derecho de uso de los espacios públicos con el de los vendedores de ejercer una actividad productiva. Estas actividades deben ser reguladas bajo un marco unificado que incluya los aspectos legales, fiscales y laborales involucrados. Ello contribuiría al acceso estable a espacios urbanos para ejercer sus negocios respetando las normas municipales y contribuyendo a mejorar la seguridad tanto de los ambulantes como de sus clientes.

La factibilidad de avanzar en el proceso de formalización depende de la capacidad de crecimiento de la unidad productiva. Los temas regulatorios son, sin embargo, los que poseen un mayor efecto sistémico potencial. La ampliación del acceso al crédito requiere el reconocimiento legal del capital, mientras que la capacidad de asumir riesgos de negocios sin afectar el patrimonio familiar puede acrecentarse arbitrando formas jurídicas más adecuadas para constituir y desarrollar empresas. La introducción de técnicas contables y de administración permite mejorar la gestión y, en consecuencia, los resultados de las empresas. La posibilidad de reconocer y regular las relaciones laborales que se desarrollan en las microempresas depende de la capacidad de cumplimiento de las obligaciones, lo que está asociado al éxito de la empresa informal.

Derechos laborales en empresas informales

En las empresas informales se ocupa más de un tercio de los trabajadores del sector privado en América Latina¹¹ de los cuales 68% no posee un contrato de trabajo escrito: ellos constituyen el segundo pilar estratégico.

La mayoría de los trabajadores no tienen acceso a la protección laboral y social y no constituye un derecho al carecer de una relación laboral reconocida.

¹¹ Incluye empleados domésticos los que constituyen alrededor de 30% de los asalariados en el sector informal.

Por otro lado, las unidades productivas informales tienen escasa capacidad de pago para enfrentar las obligaciones inherentes a la relación de trabajo. El reconocimiento de ésta, incluyendo pruebas de la existencia de un contrato no escrito como el cumplimiento de horarios y el pago periódico de remuneraciones registrado en la contabilidad o avalada por presencia de testigos, contribuye a avanzar hacia relaciones laborales reguladas y protegidas pues dotaría a los trabajadores de credenciales para acceder a la protección y promovería la adecuación de los microempresarios a la lógica de los negocios.

Este primer paso enfrenta restricciones dada la reducida capacidad de absorción de los costos asociados en la formalización de sus trabajadores (Tokman, 2001). En Colombia, 76% de las microempresas no podía pagar los costos laborales en su totalidad; para lograrlo, las ventas tendrían que duplicarse. En Perú, 85% estaba en situación similar, ya que de hacerlo debía reducir sus utilidades entre la mitad y la totalidad. Sólo 15% en Colombia y 49.5% en Perú cumplían de forma parcial con algunas obligaciones.

En parte, ello ocurre, también, porque el diseño de la protección responde a las características de las empresas de mayor tamaño, pero la adecuación no debe confundirse con la desregulación, porque las necesidades de las microempresas no pueden convertirse en una justificación para el deterioro de las condiciones laborales existentes, sin embargo, pueden perfeccionarse.

Una alternativa es diseñar sistemas normativos especiales para las micro y pequeñas empresas, lo que significaría sistemas duales o preferenciales, práctica seguida en varios países como Argentina, Brasil y Perú. Este camino, sin embargo, presenta inconvenientes tanto por razones de eficacia de la regulación como de principios, se presta a la elusión de las leyes fiscales y laborales y genera barreras al crecimiento de las microempresas al establecer montos máximos de capital. En el ámbito laboral se afectan principios porque aceptaría un trato diferente entre trabajadores ante la ley dependiendo

del tamaño de la empresa en que estén ocupados. Por ello, la preferencia para los temas laborales es un sistema único de regulación (OIT, 1991).¹²

Otra alternativa es reconocer que hay una situación dual de hecho, pero sin convertirla en derecho. Esto no implica renunciar a sanciones, sino reconocer que la existencia de incumplimiento responde a la incapacidad de pago. No debería tampoco significar la abstención de fiscalización, más bien se tiene que innovar en la inspección reconociendo la realidad, como lo ha propuesto la OIT (2006).¹³ La regulación será más efectiva cuantas más opciones se tengan para reforzar su cumplimiento y corregir los problemas de manera gradual.

Hemos propuesto, en trabajos anteriores (Tokman, 2008), introducir un estado de preformalización que, junto con regularizar las microempresas, establezca un piso mínimo laboral obligatorio incorporando los derechos fundamentales en el trabajo contenidos en la *Declaración de la OIT de 1998*: libertad de asociación y negociación colectiva, prohibición de trabajo forzoso y del trabajo infantil y no discriminación, los cuales constituyen derechos humanos trasladados al ámbito laboral. Se incorporarían, además, otros relacionados con las condiciones de trabajo: salarios mínimos, horas laborales y enfermedades del trabajo.¹⁴

Un piso mínimo no significa aceptar que los que participan en el sector informal tendrán sólo acceso a derechos laborales restringidos, por el contrario, lo que se propone es reconocer la necesidad de avanzar mejorando la capacidad de cumplimiento de las empresas informales y comprometiéndolas en esa

¹² Regímenes fiscales especiales aplicables a las microempresas existen en Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, que introducen un *monotributo* sustituyendo todos los demás por una tasa única; ello permite simplificar la declaración y, excepto en Paraguay, incluyen también las contribuciones para la seguridad social.

¹³ Chile ha introducido también una inspección laboral no punitiva permitiendo cambiar la sanción por capacitación, reconociendo que las violaciones obedecen, por lo general, al desconocimiento de la legislación y a la carencia de asesoría técnica.

¹⁴ Este piso mínimo ampliado se ha incorporado en los acuerdos de libre comercio firmados por los Estados Unidos de América con varios países latinoamericanos, entre ellos, México, Chile, las naciones de Centroamérica, República Dominicana, Perú, Panamá y Colombia (estos dos últimos sin sanción definitiva en la actualidad). De manera más reciente, la propuesta ha sido incorporada en las recomendaciones de la Comisión para el Empoderamiento Legal de los Pobres (2008) y en las del Consejo Asesor Presidencial, Trabajo y Equidad (2008), designado por la presidenta de Chile, Michel Bachelet.

dirección. Su aplicación debería ser materia de seguimiento, promoción y fiscalización que consideren la especificidad del sujeto de regulación.¹⁵ El estado de preformalización sería por un periodo definido para evitar que se constituya en un sistema laboral dual.¹⁶

Inseguridad y desprotección de trabajadores informales en empresas formales

La inseguridad y la desprotección se asocian a la inexistencia de relaciones laborales reconocidas legal y explícitamente, pero también a las relaciones que se rigen por contratos diferentes al de trabajo por tiempo indefinido. Ambas situaciones se presentan tanto en microempresas como en empresas formales; sin embargo, predominan las primeras en las empresas informales, mientras que las segundas se concentran en las formales, por lo que sus trabajadores se consideran como integrantes de la economía informal. Enfrentar esta situación constituye una tercera tarea estratégica para disminuir la informalidad en el empleo.

La hegemonía del contrato por tiempo indefinido ha debido competir con nuevas formas contractuales introducidas por las reformas laborales que buscan una mayor flexibilidad laboral y reducir los costos laborales no salariales como instrumentos para aumentar la competitividad en economías más abiertas. No reducen, por lo general, la protección de los trabajadores mientras están empleados ni tampoco son ilegales porque se introdujeron y promovieron mediante reformas legislativas.

Argentina (en 1991 y 1995) y Perú (en 1993) adoptaron reformas laborales amplias que introducen un conjunto de formas contractuales atípicas con estos objetivos. Pueden existir pérdidas de protección en las nuevas modalidades contractuales, pero el efecto principal es la incertidumbre

¹⁵ En Chile, Dirección del Trabajo aplica desde el 2001 una modalidad de inspección pedagógica a las microempresas. La misma permite sustituir las multas por asistencia a un curso de capacitación sobre legislación laboral, reconociendo las limitaciones que existen en estas empresas en el acceso a la información y su incapacidad de acudir a asesoría profesional.

¹⁶ El régimen laboral especial adoptado en Colombia para las MIPYMES reduce contribuciones laborales y tributarias de manera gradual, pero convergente al régimen general en un periodo de cuatro años.

de continuidad del contrato vigente. Esta inseguridad afecta a los trabajadores y sus familias, así como la productividad al disminuir los incentivos para el aprendizaje y la innovación. Por ello, conviene limitar su utilización, centrando la búsqueda de flexibilidad en el contrato de largo plazo.

Ésta ha sido la experiencia de España, país pionero en la flexibilización laboral, con su reforma de 1981 en el margen aplicable a nuevos entrantes al mercado de trabajo, pero sin afectar los niveles de protección de los trabajadores bajo contratos permanentes. Se introdujeron 12 modalidades de contratos especiales que incluyeron costos menores de despidos, reducciones de contribuciones a la seguridad social durante los dos primeros años de vigencia y se dirigieron a grupos específicos de menores de 30 años y mayores de 45, a los desempleados de larga duración y a los discapacitados.

Tanto España como Argentina cambiaron la orientación de las reformas laborales a partir de mediados de la década de los 90. España redefinió su estrategia mediante un *Acuerdo Tripartito*, limitó el uso de contratos por tiempo determinado a la negociación colectiva y trasladó la búsqueda de flexibilidad al contrato permanente facilitando el procesamiento del despido en la justicia laboral según causal y reduciendo los costos de despidos. En el 2006, un nuevo *Acuerdo Tripartito* reforzó la reorientación anterior promoviendo la conversión de los contratos por tiempo determinado en otros por tiempo indefinido si durante un periodo de 30 meses el mismo trabajador acumulaba más de 24 meses en la misma empresa o con contratos sucesivos en el mismo puesto de trabajo. Introdujo, también, bonos para mujeres, jóvenes y desempleados de larga duración que recibieran contratos por tiempo indeterminado, redujo las contribuciones a la seguridad social y precisó la definición y la acción contra la colocación ilegal de trabajadores entre empresas.

Argentina, a su vez, introdujo un cambio similar en la orientación de sus reformas laborales en 1998 y en el 2000, limitando el uso de contratos atípicos, reduciendo la indemnización por despido en

los contratos de larga duración y extendiendo la duración del periodo de prueba. En Brasil, la reforma de 1998 adicionó los contratos atípicos, pero condicionados a la creación de nuevos puestos de trabajo y trasladó a la negociación colectiva la determinación de los límites de contratación bajo esta modalidad.

La experiencia reconoce las limitaciones de la búsqueda de flexibilidad mediante contratos atípicos dados sus efectos sobre el empleo estable y protegido. La reorientación significa reevaluar la importancia del contrato por tiempo indefinido, pero adaptado para reducir sus costos de despido. Se limita, asimismo, la renovación de contratos atípicos a periodos determinados para evitar su conversión de hecho en contratos de largo plazo y somete al *Acuerdo Tripartito* la determinación de los límites para su utilización.

Regulación de relaciones laborales difusas

Un cuarto ámbito de regulación es el de las relaciones de trabajo que denominaremos difusas, porque son difíciles de reconocer o están encubiertas o quedan desamparadas debido a las omisiones de la legislación laboral o en la vigilancia de su cumplimiento. Son crecientemente importantes en el contexto de la globalización y descentralización de la producción siendo necesario establecer los derechos de los trabajadores y asignar las responsabilidades por el cumplimiento de las obligaciones entre las diferentes empresas involucradas.

La OIT introdujo una recomendación en el 2006 (Núm. 198) que exhorta a los países a clarificar la legislación para garantizar la protección a los trabajadores que ejercen su actividad en el marco de una relación de trabajo difusa que involucra a una o más empresas. Dentro de esta perspectiva, es interesante destacar la aprobación de la *Ley de Subcontratación* en Chile en el 2006, la cual restringe el suministro de personal a los trabajos de corta duración y tareas excepcionales (reemplazos, actividades ocasionales o urgentes, etc.); con el fin de asegurar el cumplimiento de las obligaciones

laborales, obliga a registrarse y constituir una garantía financiera para cubrir los sueldos y la provisión de trabajadores en caso de incumplimiento. En cuanto a los trabajadores subcontratados en el marco de una subcontratación entre empresas donde la responsabilidad principal es de la empresa contratista, pero involucra también responsabilidades laborales a la empresa contratante, la Ley transforma la responsabilidad subsidiaria existente en solidaria, lo cual significa que ésta debe responder, en conjunto, con el contratista por el cumplimiento de las obligaciones. La misma puede ejercer su derecho de exigir certificados de cumplimiento de las obligaciones laborales por parte del contratista y retener de los ingresos pendientes los montos necesarios en caso de incumplimiento. Así, puede transformar su responsabilidad en subsidiaria.

El convenio 177 de la OIT adoptado en 1996 aporta elementos para la formulación de un marco de regulación del trabajo a domicilio. En apariencia, éste puede considerarse como una actividad desarrollada por cuenta propia o en asociación familiar pero, en la mayoría de los casos, constituye trabajo asalariado dependiente que no se realiza en ninguna empresa sino que va destinado a una empresa subcontratante o a algún intermediario. En general, son actividades desarrolladas por mujeres, con ayuda familiar, incluso niños, y que no están contempladas en la legislación laboral, lo que determina la inexistencia de una relación de empleo reconocida y la consiguiente desprotección y ausencia de capacidad de negociación.

Dicho convenio establece como objetivo de las políticas nacionales la igualdad de trato entre trabajadores a domicilio y otro tipo, teniendo en cuenta sus características especiales. La igualdad de trato incluye el derecho a crear o asociarse a organizaciones de su preferencia y de participar en sus actividades (libertad de asociación)¹⁷ protección contra la discriminación, edad mínima de trabajo, remuneración y protección en seguridad y salud

¹⁷ Dos de los ejemplos más destacables de promoción de la organización se encuentra, a nivel nacional, en la India con la experiencia de Self Employment Women's Association (SEWA) y a nivel global, con WIEGO que incluye organizaciones nacionales e internacionales, académicos y miembros vinculados al desarrollo.

en el trabajo, seguridad social y maternal. Como se observa, el piso de derechos establecidos coincide con el propuesto para las microempresas con el agregado de la seguridad social y maternidad.

Protección social para los informales

Como quinto pilar, se requiere una estrategia que pueda incluir desde la expansión de cobertura de los sistemas existentes hasta el desarrollo de nuevos instrumentos de protección, como los seguros y la consolidación de recursos aportados por los propios informales. Debería incluir salud, pensiones y, dado el predominio de mujeres, maternidad. Se extendería tanto a los trabajadores en microempresas como a los independientes. Para los informales en empresas formales, la responsabilidad por la protección debería vincularse al perfeccionamiento del contrato de trabajo y a la contribución compartida con el empleador.

Desde una perspectiva sistémica, el derecho a la protección social debería ser garantizado a las personas como ciudadanos más que como trabajadores y otorgado sobre la base del principio de la universalidad. Éste ha sido el cambio más importante en el rediseño del modelo tradicional prevaleciente en América Latina, así como completar los sistemas privados de pensiones basados en contribuciones definidas mediante la introducción de un pilar solidario financiado con recursos públicos.

El Banco Mundial, en su reporte sobre informalidad (Perry y otros, 2007), apoya este cambio de orientación tanto en salud como en pensiones. En salud, se reconoce que los *shocks* no cubiertos imponen costos significativos a la sociedad, justificando proveer una cobertura básica directa no vinculada con el contrato de trabajo y financiada por impuestos generales. De manera similar, en los casos de ingresos insuficientes en la vejez, existen costos sociales involucrados que justifican un apoyo de ingreso mínimo, tampoco asociado al contrato de trabajo.

Bolivia es el único país en América Latina que ha introducido un sistema universal de pensiones sobre base no contributiva con el Bono Solidario (BO-

NOSOL) y Brasil lo ha hecho para los trabajadores rurales con su Fondo de Asistencia al Trabajador Rural (FUNRURAL, por sus siglas en portugués). Chile, país pionero en privatizar los sistemas de pensiones y salud, reformó el sistema introduciendo un pilar solidario no contributivo garantizando una pensión solidaria a todo ciudadano mayor de 65 años.

La salud registra una cobertura mayor que las pensiones y alcanza la universalidad mediante la combinación de diferentes sistemas: seguridad social en Costa Rica que cubre contribuyentes y no contribuyentes, un sistema público en Cuba y un sistema mixto de instituciones públicas, seguridad social y seguros privados en Uruguay, Brasil y Chile, entre otros países. Esta última nación ha ampliado el acceso a la salud pública para todos los ciudadanos introduciendo atención garantizada en 56 familias de enfermedades con el Plan de Acceso Universal de Garantías Explícitas (AUGE), que se agregó al ya existente Fondo Nacional de Salud (FONASA).

La desvinculación de la protección de la inserción laboral ayuda a garantizar una mayor seguridad y crea oportunidades para aumentar el empleo y mejorar los negocios; contribuye a reducir los déficits existentes, pero requiere de recursos necesarios para financiar niveles adecuados de cobertura de salud y pensiones.¹⁸

5. A modo de conclusión

El análisis efectuado permite destacar, al menos, tres aspectos referidos al concepto de informalidad, a su importancia y a las políticas para mejorar los ingresos y las condiciones laborales.

El concepto de informalidad ha mostrado una prolongada permanencia desde su introducción a comienzos de la década de los 70, en gran me-

¹⁸ No obstante, también es posible avanzar en materia de cobertura de protección social de los trabajadores independientes mediante iniciativas como las adoptadas en Argentina, Brasil y Uruguay, que introducen regímenes simplificados para pequeños contribuyentes y, en el caso de Brasil, con una reducción de los aportes obligatorios para los trabajadores autónomos. El *monotributo* vigente en Argentina y Uruguay ha permitido, por ejemplo, alcanzar una cobertura de trabajadores independientes que supera la de Chile, país donde la cobertura de trabajadores asalariados es mayor (Bertranou, 2007).

da por la diversidad de interpretaciones que se le han asignado. Del sector se pasa a la economía informal y cada conceptualización involucra concepciones teóricas diferentes. La pérdida de homogeneidad conceptual se presta a confusión, pero ello ha redundado, también, en una diversidad de conceptos y políticas. Ha permitido asignar prioridad a aspectos claves para enfrentar los problemas de empleo, ingresos y protección social que afectan a los que se desempeñan en la economía informal.

El debate ha permitido ver la dimensión de la magnitud de la informalidad y verificar la validez de las hipótesis manejadas. La informalidad afecta, bajo sus diferentes dimensiones, a 64% de los ocupados urbanos y a la gran mayoría de los que están en condiciones de pobreza o de bajos ingresos. Existe diversidad entre países, pero la misma se asocia tanto al nivel de desarrollo como, en especial, a la eficacia de los sistemas de regulación y a su desarrollo institucional.

Finalmente, la identificación de factores y políticas claves ha contribuido a establecer prioridades y a reconocer que la informalidad requiere un conjunto de políticas y no sólo un instrumento para enfrentarla. No se trata de una medida específica, sino de una estrategia que incluya diversos componentes. Ello ha generado políticas diversas, pero coincidentes, en cuanto a dirigirse tanto a la unidad productiva en pequeña escala como a los ingresos y las condiciones de trabajo de aquellos que laboran en el sector informal y de los que lo hacen en empresas formales, pero en condiciones contractuales que resultan en inestabilidad y desprotección. No se trata, por último, de aislar actividades productivas y ocupaciones sino, por el contrario, de reconocer las interrelaciones existentes y la naturaleza de las mismas en economías más abiertas y profundamente desiguales.

Referencias

Bertranou, F. M. *Economía informal, trabajadores independientes y cobertura de seguridad social en Argentina, Chile y Uruguay*. Trabajo presentado en el Coloquio Interregional sobre la Economía Informal. Ginebra, OIT, 2007.

- Chen, M. A., J. Vanek y M. Carr. *Mainstreaming informal employment and gender in poverty reduction*. Ottawa, Commonwealth Secretariat, IDRC, 2004.
- Comisión para el Empoderamiento Legal de los Pobres. "Making the Law Work for Everyone". Volume I, en: Report of the Commission on Legal Empowerment of the Poor. New York, Naciones Unidas, 2008.
- Comisión para el Empoderamiento Legal de los Pobres. "Making the Law Work for Everyone". Volume II, en: *Working Group Reports*. Chapter 3. New York, Naciones Unidas, 2008a.
- Consejo Asesor Presidencial Trabajo y Equidad. *Hacia un Chile más justo: trabajo, salario, competitividad y equidad social*. Santiago, 2008.
- De Mel, S., D. McKenzie and C. Woodruff. *Who are the Micro Enterprise Owners? Evidence from Sri Lanka on Tokman*. V. De Soto, Policy Research Paper, 4635. Washington, The World Bank, 2008.
- De Soto, H. *El otro sendero: la revolución informal*. Lima, Instituto Libertad y Democracia (ILD) y Bogotá, Editorial La Oveja Negra Ltda.
- Hart, K. "Informal income opportunities and urban employment in Ghana", en: *The Journal of Modern African Studies*. 11 (1). 1973.
- Lubell, H. *The Informal Sector in the 1980's and 1990's*. París, OECD, Development Centre Studies, 1991.
- Moser, C. "Informal sector or petty commodity production: dualism or dependence in urban development?", en: *World Development*. Vol. 6, No. 9/10. Great Britain, Pergamon Press, 1978.
- OIT. *Employment, incomes and equality: A strategy for increasing productive employment in Kenya*. Geneva, 1972.
- _____. *El dilema del sector informal*. Informe del director general presentado a la 78ª Conferencia Internacional del Trabajo. Ginebra, 1991.
- _____. *La protección social de cara al futuro*. Acceso, financiamiento y solidaridad. Santiago, CEPAL, Naciones Unidas, 2006.
- Perry, G., W. Maloney, O. Arias, P. Fajnzylberg, A. Mason and J. Saavedra. *Informality: Exit and Exclusion*. Washington, DC, World Bank, 2007.
- Portes, A., M. Castells and L. Benton: *The informal economy. Studies in advanced and less developed countries*. Baltimore, The John Hopkins University Press, 1989.
- Souza, P. R. and V.E. Tokman. "The informal urban sector in Latin America", en: *International Labour Review*. Vol. 114, No. 3. Ginebra, 1976.
- Tokman, V.E. "An exploration into the nature of informal-formal interrelationships", en: *World Development*. No. 6. Oxford, Pergamon Press Ltd. September-October.
- _____. *De la informalidad a la modernidad*. Santiago, OIT, 2001.
- _____. "Informalidad, inseguridad y cohesión social en América Latina", en *Revista Internacional del Trabajo*. Vol. 126, número 1-2. Ginebra, 2007.
- _____. *Flexibilidad con informalidad: opciones y restricciones*. Serie Macroeconomía del desarrollo, 70. Santiago, CEPAL, División de Desarrollo Económico, en: www.cepal.org, 2008.
- _____. *Informality in Latin America: facts and opportunities*, en: www.wiego.org, 2008b.