



Confused©iStockphoto.com/geopaul

El concepto estadístico de informalidad y su integración bajo el esquema del Grupo de Delhi

Rodrigo Negrete Prieto

El término informal, aplicado ya sea al ámbito del empleo o al de la economía, es uno de esos que tiene amplia circulación, sin que ello quiera decir que quienes lo invocan hablan necesariamente de lo mismo o de un fenómeno que se tenga bien delimitado. Para tener orden al respecto, es necesario adoptar un esquema integrador que, partiendo del concepto original de sector informal, incorpore en una visión más amplia tanto a fenómenos que en paralelo han acompañado a éste como otros emergentes en el panorama laboral que lo desbordan y que, sin embargo, comparten elementos comunes de su problemática. El presente artículo se centra en los esfuerzos conjuntos realizados en los últimos años por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y el Grupo de Delhi para proponer un esquema integrador tanto de la vieja como de la nueva informalidad con el objetivo de entender mejor de qué se está hablando, lo que se ilustra con datos para México que se desprenden de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE).

Palabras clave: sector informal, ocupación/empleo informal, informalidad, OIT, XV CIET, XVII CIET, economía no observada, Grupo de Delhi, matriz Hussmanns, tipo de unidad económica, posición en el trabajo, ENOE.

Introducción

Entre quienes estudian el fenómeno de la informalidad circula el *dictum* atribuido a Hernando de Soto de que la informalidad es como un elefante: habrá desacuerdos para decidir cuál es su rasgo más conspicuo, pero todo el mundo es capaz de identificarlo cuando lo ve. El problema con esta metáfora es que supone dos cosas: que todos miran al mismo animal y que el elefante no evoluciona.

La historia del debate conceptual con respecto a este fenómeno parece nunca acabar, en parte, porque la forma de aproximarse al fenómeno no deja de estar muy ligada a la explicación favorita que distintos autores y analistas —agudos y, por ello, influyentes— han tenido del mismo, junto con su agenda correspondiente de política pública o

The term informal, either referred to employment or to economy, has been one of a wide currency despite the fact that some who use it are not necessarily aware they are not speaking about the same thing or not keeping in mind a well-defined notion. To reach some order on that regard it is necessary to adopt an integrating scheme which -- having as a starting point the original concept of Informal Sector -- incorporates in a wider perspective parallel as well as emerging phenomena that go well beyond, while sharing with this sector a common problematic. The article's focus is on the ILO-Delhi Group joint efforts conducted over the last years to propose a new integrating model for both the old and the new informality that allows for a better panoramic on the phenomena, illustrated here with data on Mexico's informal employment taken from its National Labour Force Survey (ENOE).

Key Words: Informal Sector, Informal Employment, Informality, ILO, XV ICLS, XVII ICLS, Non Observed Economy, Delhi Group, Hussmanns Matrix, Type of Economic Unit, Status on Employment (ENOE).

transformación social. Con la informalidad ocurre, con frecuencia, lo que los retóricos latinos llamaban sinécdoque: una reducción del todo a una de sus partes porque, en particular, tal o cual segmento es el que se acomoda mejor a un postulado teórico o a una concepción de cómo funcionan o no las cosas.

Genealogía de un concepto

Desde que el término informalidad entró en circulación en 1972¹ se han adoptado toda una serie

¹ El término fue acuñado por el antropólogo social británico Keith Hart, quien lo presentó en la conferencia Urban Employment in Africa en la Universidad de Sussex en 1971 y lo recogió la OIT en su informe sobre Kenia en 1972 (Incomes, Employment and Equality in Kenya), siendo ésta la primera publicación en la que el término aparece. Para formalizar su autoría, Hart publicó en 1973 su *Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana*. Desde su origen, la autoría del término —y lo que se quería decir con él— siempre ha estado en disputa.

de posiciones al respecto, algunas opuestas, pero en el mismo plano y otras que se sitúan en planos distintos. Se puede hablar, por ejemplo, de una escuela dualista, con un énfasis en la marginación (Tokman); de una estructural con los trabajos de Moser y Portes, cuyo hincapié es que este sector no deja de ser una forma alternativa y deliberada de operación a manera de puerta trasera del capitalismo organizado; también, hay un pensamiento legalista, que subraya los costos de transacción y barreras de entrada como causal primera y cuyo exponente más visible sigue siendo el peruano Hernando de Soto y, por último, existe una escuela asociada al Banco Mundial y al Banco Internacional de Desarrollo (Maloney/Levy) con énfasis en los incentivos institucionales que alimentan al fenómeno, de modo que éste no se presenta como un recurso de última instancia sino como una opción deliberada de operación con sus propias ventajas comparativas, alimentadas por una serie de consecuencias no intentadas de la política social y la legislación laboral.

En México se le ha dado forma a una perspectiva que hace del fenómeno el pivote de una crítica cultural de las élites burocráticas, empresariales, académicas y sindicales, articulada por el ingeniero, poeta, ensayista e iconoclasta Gabriel Zaid. La ideología, por supuesto, siempre ha estado presente en el debate en América Latina en particular, donde algunos ven en los informales sólo proletarios fuera de las líneas de montaje (*ejército de reserva*) mientras otros ven microempresarios, alternativamente indeseables o incomprendidos.

Tampoco, el debate parece acabar porque, como bien lo ha apuntado Tokman, el concepto de informalidad ha sido uno dinámico; durante los primeros 20 años en los que el término evolucionó o cristalizó en un concepto, lo que se tenía en mente era, en buena medida, lo que encajaba en *modos de producción familiar* (Lipton, 1984), esto es, actividades económicas emprendidas por iniciativa propia pero que, de un modo u otro, no encajaban en lo que los *weberianos* llamarían *empresa racional*: una con objetivos muy claros de costo beneficio y maximización de utilidades vía eficiencia, admi-

nistración y control de procesos, una noción para la que tanto la Sociología como la Antropología Social tienen una particular sensibilidad.

Más adelante entró en escena una narrativa de la informalidad como gesta popular empresarial, atajada y hostilizada por burocracias con una mentalidad mercantilista de distribución de la renta y, por ello, con poco o nulo entendimiento de cómo se genera la riqueza: los informales pasan a ser vistos como pequeños productores a la Adam Smith en naciones administradas por la burocracia heredera y tropicalizada de Felipe II, el rey papelero, como le llamaban al Habsburgo sus contemporáneos. Fue entonces cuando llegó la hora de los economistas y de los planteamientos de qué cabía hacer para formalizar a los informales, lo cual ha configurado en buena manera las políticas de apoyo y fomento de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) que se extienden por toda América Latina hasta hoy en día.

Concepto estadístico de sector informal

El término informal se aprestaba a cumplir 20 años de ser moneda corriente cuando la OIT entendió que había llegado la hora de sistematizarlo y delimitarlo porque se necesitaba darle un lugar en las estadísticas nacionales para que, a su vez, lo tuviera en las políticas públicas, cosa que no se pudo lograr sólo ateniéndose a estudios de caso y la peculiar perspectiva de quienes lo conducían. Para ese entonces, la tensión entre pensar a los informales como empresarios o anti empresarios ya era patente; también, era necesario no sólo fijar la atención en ellos sino saber cómo clasificar a la fuerza de trabajo que les asistía en sus procesos. Ante esta tensión, la OIT adoptó una posición prudente y característica: I) Promovió un marco de entendimiento lo más ecuménico posible, donde las posiciones opuestas eran, más bien, complementarias II) Buscó que el punto de partida de ese marco fuera un acuerdo, en todo caso, sobre lo que no es la informalidad (después de todo el término ya presupone de suyo una definición en

negativo) y III) Puso un mayor énfasis en aspectos descriptivos que teóricos, sobre todo si los primeros motivan políticas públicas.

En la resolución que la OIT impulsó en la XV Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (CIET), en enero de 1993, vamos a destacar los elementos III), II) y I), en ese orden porque así se entiende mejor cómo se le fue dando un acomodo a las cosas.

En cuanto a una descripción general del fenómeno informal (III), destaca que se habla de un sector o un ámbito constituido por un conjunto de unidades económicas de ciertas características. Esto no debe perderse de vista porque los términos sector e informal quedan asociados en la conceptualización que lanzó la XV CIET a la modalidad bajo la cual se producen bienes y servicios de mercado. El foco se sitúa, pues, en la unidad económica y no en las características o condiciones de las personas.

“El sector informal en general puede caracterizarse como algo consistente en unidades económicas orientadas a la producción de bienes y servicios con el objetivo primario de generar empleo e ingresos para las personas involucradas. Estas unidades típicamente operan a un nivel bajo de organización, con poca división o separación entre trabajo y capital en tanto factores de la producción y en una pequeña escala. Las relaciones laborales a su interior —cuando existen— están basadas en empleo casual, parentesco o relaciones personales y sociales, más que acuerdos contractuales acompañados de garantías formales...” (traducción del autor)².

De lo anterior es importante subrayar esa afirmación del objetivo primario de quienes conducen

actividades en el sector informal. Es una manera sutil de quitar el énfasis en quienes utilizan la informalidad como una vía para maximizar ganancias a toda costa. Lo que se busca es conectar el fenómeno con las políticas públicas y no meramente con reforzar el cumplimiento de los códigos civiles y/o penales. Es cierto, también, que no siempre será fácil saber por qué, quienes encabezan actividades del sector, operan desde ahí: si es —para decirlo en la terminología de Maloney et ál.— porque se les excluye (exclusion) de la formalidad o porque escapan de ella (exit).³ Esto, sin duda, es un punto que debe quedar abierto a debate. En todo caso, esta primera descripción propuesta por lo menos debe verse como un principio que descarga al esfuerzo de cuantificación estadística de medir aquella informalidad que forma parte de redes y actividades criminales (narcomenudeo, tráfico de armas y de personas). Aún así —una vez más— no todas las actividades criminales pueden quedar excluidas en la práctica estadística, tal es el caso del comercio alrededor de la piratería y el contrabando o el comercio de objetos robados (fencing, como se le conoce en inglés) que queda camuflado con otras vertientes de comercio en el sector informal captado por las encuestas.

De cualquier forma, lo que se intenta en esta primera demarcación es que el sector del que habla la conferencia gravite alrededor de la generación para el mercado de bienes y servicios ordinarios, aquéllos cuya mera adquisición y consumo no entraña en sí misma una violación del código penal. Es por esto que cuando nueve años después la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) acuñó su concepto de economía no observada⁴ estableció que en ella hay cinco componentes distintos que no deben confundirse, aunque todos oculten su nivel de actividad y, por ende, su participación en el producto interno bruto (PIB): a) La producción para el propio consumo (como podría ser el caso de la agricultura de subsis-

² “The informal sector may be broadly characterized as consisting of units engaged in the production of goods and services with the primary objective of generating employment and incomes to the persons concerned. These units typically operate at a low level of organization, with little or no division between labour and capital as factors of production and on a small scale. Labour relations —where they exist— are based mostly on casual employment, kinship or personal and social relations rather than contractual arrangements with formal guarantees...”, extracto de la XV CIET. Ginebra, enero de 1993, citado por Husmanns, Ralf. *Measuring the Informal Economy: From employment in the informal sector to informal employment*. Working paper No. 53. Geneva, ILO, Bureau of Statistics, December 2004, p. 21.

³ Perry/Arias/Fajnzylber/Maloney/Mason, Jaime/Chanduvi. *Informality: Exit and Exclusion*. WB, Latin American Studies, 2007.

⁴ Organization for Economic Cooperation and Development (OECD). *Handbook for Measurement of the Non-Observed Economy*, OECD, Paris, 2002.

tencia); b) El sector informal; c) La subdeclaración de actividad por parte de los formales; d) Las actividades ilegales entendidas como actividades criminales, pero que suponen transacciones basadas en acuerdo de las partes⁵ y, finalmente, e) Los errores de los sistemas estadísticos (como directorios deficientes de negocios y empresas que no cubren a todas las que están registradas y/o que no se actualizan a tiempo).

Cabe señalar que la suma de a) y b) corresponde al concepto de economía subterránea o producción no declarada de bienes y servicios de naturaleza ordinaria desde un punto de vista legal. Lo anterior significa que el sector informal no es sinónimo o algo idéntico a la economía subterránea, como por lo normal se le confunde sino, a lo más, únicamente un subconjunto de ésta. En efecto, el sector no explica la totalidad de la evasión fiscal y más adelante se verá que tampoco lo hace con la totalidad de la evasión de la seguridad social. Esto último obligará 10 años más adelante a considerar la diferencia entre informalidad como actividad económica (modalidad de producción), por una parte, e informalidad de condiciones laborales, por la otra, y a buscar una integración de ambas perspectivas.

⁵ Si se habla de actividad económica y, por lo tanto, de contribución al PIB, abona a este agregado toda transacción en el territorio nacional que se realiza con el consentimiento de las partes bajo acuerdo de reciprocidad. Aquí lo importante no es lo legal o lo ilegal en sí mismo sino que estemos hablando de una verdadera transacción que, necesariamente, implica acuerdo de partes: el robo, el secuestro y la extorsión podrán generar ingresos a quienes se benefician de estos crímenes, pero como no hay un acuerdo voluntario, además de que sólo una de las partes es la que recibe algo, la operación no es una actividad económica, no califica como transacción y, por ende, no abona al PIB. Estos actos criminales son una transferencia involuntaria de recursos y nada más: transferencia de riqueza, no creación de la misma. No es el caso de otras actividades criminales, como el tráfico de estupefacientes o de armas: aquí sí hay acuerdo de partes y los dos lados de la mesa dan y reciben. En teoría, son operaciones que forman parte del PIB y que crean un tipo de riqueza sin implicar una mera transferencia de la misma. Por su parte, el tráfico de personas (como en el caso de las formas más sórdidas de prostitución) implica, con frecuencia, engaño o rapto de la persona enrolada en estas actividades y en ello no hay nada que en teoría abone al PIB, sin embargo, en la medida en que hay servicios adquiridos por una clientela se están generando transacciones entre el dueño del servicio (por decirlo de manera eufemística) y el consumidor, y ello tendría que ser contabilizado. Aquí hay una analogía también con el fencing o comercio de lo robado, pues esto, al ser extraído, no supone una transacción u operación acompañada de un acuerdo de reciprocidad entre las partes, no obstante, su ulterior comercialización ya involucra transacciones o intercambios con acuerdo de partes y es ese momento el que cuenta —en teoría— como actividad económica y abona a la cuantificación del PIB.

Sobra decir, a propósito de esto, por qué aun cuando se tuviera la mejor cuantificación posible del PIB per cápita éste resulta un indicador dudoso de bienestar. Si toda transacción bajo acuerdo de reciprocidad le abona, sin duda quedarían ahí incluidas las transacciones siniestras. Este cuestionamiento del PIB per cápita ha encontrado su forma más articulada en el denominado informe de la *Comisión Stiglitz-Sen-Fitoussi* sobre el progreso de las sociedades.

Pero algo aún más básico y esencial es que la conceptualización de sector informal hacia donde apunta la XV CIET de 1993 impulsada por la OIT supone una primera ubicación como una forma de sustento y, más específicamente, como una actividad o trabajo económico, lo cual hace que quienes participen de ella formen parte de la ocupación o de los insumos laborales de un país al aportar a la producción de bienes y servicios y, por ende, al PIB, más allá de distinciones entre lo legal y lo ilegal. En el cuadro 1 se ilustra mejor esta idea; conviene leerla de derecha a izquierda. En ella, los bloques azules marcan el dominio de lo legal o lo ilegal para los bloques verdes que, a su vez, son de dos tipos: transferencias (que no abonan al PIB y, por ende, no cuentan como ocupación) y trabajo/actividad económica, que sí abona al PIB y, por ello, cuenta como ocupación. El bloque amarillo delimita actividades que se sitúan aparte de todo esto, mismas que aun siendo necesarias (como los quehaceres domésticos)⁶ ningún hogar puede encontrar su sustento en ellas y que, en un momento dado, se les podría considerar como trabajo, pero nunca como trabajo económico o parte de la ocupación de un país, pues ésta queda delimitada por el concepto de frontera de la producción de la contabilidad nacional o ámbito de transacciones bajo acuerdos de reciprocidad.

El siguiente elemento descriptivo que aportó la CIET es más profundo y con el tiempo su relevancia para una conceptualización del fenómeno resultará crucial para ampliar el horizonte mismo del concepto de la informalidad, incluso más allá del sector informal:

“Las unidades de producción del sector informal tienen los rasgos característicos de empresas de los hogares. Los activos fijos y otros activos utilizados no pertenecen a las unidades de producción como tales sino a sus dueños. Las unidades económicas por sí mismas no realizan transacciones ni establecen contratos con otras unidades, tam-

⁶ Nos referimos a los quehaceres domésticos en el propio hogar, no al realizado por los trabajadores domésticos remunerados pues, desde luego, la actividad de aquellos cuenta como actividad económica y ocupación porque hay una transacción de por medio —entre hogar y trabajador— con acuerdo de reciprocidad entre las partes.

Cuadro 1

Sistema de Cuentas Nacionales: ubicación del dominio (frontera) de la producción en el marco de la actividad humana

Trabajo No Económico	Trabajo Económico= Ocupación	Transferencias	Status Jurídico
Trabajo Doméstico No Remunerado	<ul style="list-style-type: none"> Sector formal Agricultura de autosubsistencia 	Pensiones Jubilaciones Remesas	Bienes y servicios legales /Actividades realizadas en conformidad con el código civil
	<ul style="list-style-type: none"> Sector informal no vinculado a la piratería 	Mendicidad	Bienes y servicios legales /Actividades violatorias del código civil
Trabajo Comunitario No Remunerado	<ul style="list-style-type: none"> Piratería Tráfico de personas, droga y armas 	Robo, secuestro y extorsión	Bienes y acciones ilegales (violatorios del código penal)
Servicios	<ul style="list-style-type: none"> Producción de bienes y servicios 	Transferencias	
Formas del sustento			

poco asumen obligaciones. Los dueños tienen que hacerse de financiamiento bajo su propio riesgo y están personalmente comprometidos, sin límite alguno, por cualquier deuda u obligación incurrida en sus procesos productivos. Los gastos de producción son con frecuencia indistinguibles del gasto del hogar. Del mismo modo bienes de capital tales como edificios y vehículos pueden ser utilizados indistintamente para propósitos del negocio o del hogar.” (traducción del autor).⁷

⁷ Production units of the informal sector have the characteristic features of household enterprises. The fixed and other assets used do not belong to the production units as such but to their owners. The units as such cannot engage in transactions or enter into contracts with other units, nor incur liabilities, on their own behalf. The owners have to raise the necessary finance at their own risk and are personal liable, without limit, for any debts or obligations incurred in the production process. Expenditure for production is often indistinguishable from household expenditure. Similarly, capital goods such as buildings or vehicles may be used indistinguishably for business and household purposes.”, extracto de la XV CIET. Ginebra, enero de 1993, citado por Hussmanns, Ralf. *Op. cit.*, p. 21.

Esta segunda descripción apunta hacia un rasgo conceptual distintivo. Al subrayar que las unidades económicas o de producción del sector informal son *empresas de hogares* no se quiere decir que sean actividades que se realizan físicamente en los hogares, sino que son algo distinto de forma radical de las empresas constituidas (como corporaciones o sociedades) en, por lo menos, dos rasgos centrales, ambos íntimamente vinculados: 1) No son negocios con una personalidad económica y jurídica propia, en otras palabras, en el caso del sector informal, para efectos prácticos, la persona o familia que conduce la actividad es la unidad de producción y viceversa y 2) Derivado de lo anterior, al realizar operaciones en el sector informal no se tienen los mecanismos para dispersar o diluir el riesgo, que es exactamente la razón de

ser de las corporaciones y sociedades anónimas: separar los riesgos que se corren con el negocio al contraer obligaciones del riesgo personal de perder el patrimonio propio si algo sale mal.

Estos elementos son los que permiten hablar — en la terminología de los Sistemas de Contabilidad Nacional— *de empresas no incorporadas del ámbito de los hogares*.

Partiendo de lo anterior, se establece la definición de sector informal (II):

“Son empresas privadas no incorporadas, esto es, empresas pertenecientes a individuos u hogares que no están constituidas como entidades legales separadas de sus dueños y para las cuales no se dispone de una contabilidad completa que permita la separación financiera de las actividades de producción de la empresa de otras actividades de sus dueños.” (traducción del autor).⁸

A partir de esto, se desprenden los rasgos operativos más asociados al sector: 1) El no registro y 2) La pequeña escala de operación.

El primero es una consecuencia de no seguir prácticas contables sistemáticas y consolidadas; esto, por lo común, se traduce en el no registro de la actividad (“...they are not registered under specific forms of national legislation such as tax or social security laws...”).⁹ Es importante subrayar, entonces, que las unidades económicas del sector son aquellas en las que la condición de empresa no incorporada del ámbito de los hogares (en los términos que se señalan en el párrafo de líneas arriba entre comillas) es a un grado tal que se traduce en una deficiencia para cumplir con un registro fundamental.¹⁰ Esto se debe señalar porque no necesariamente la condición de empresa no incorporada

lleva al punto de un no registro de la actividad. En todo el mundo hay negocios familiares no constituidos en sociedad registrados y, por ende, formalizados, a los que se les permite llevar prácticas contables simplificadas¹¹ lo que, sin embargo, implica cierta sistematización de sus operaciones, algo ausente en la conducción de actividades en el sector informal, mismas actividades (estas últimas), que se encuentran en un escalón más abajo en el proceso de separar unidad económica de persona o familia.

La pequeña escala de operación (que es el otro rasgo operativo con el cual se asocia al sector) deriva también del bajo grado de complejidad de las operaciones que pueden llevarse a cabo sin la necesidad de tener un registro contable sistemático; esto distingue, asimismo, a las unidades económicas del sector informal de las empresas criminales (como el tráfico de estupefacientes): ambas no estarán registradas, pero la complejidad y escala de operaciones de las segundas hace casi imposible conducir las sin convenciones contables profesionales.

El no registro y la pequeña escala de operación son, pues, los dos síntomas característicos de actividades/unidades económicas que no han avanzado prácticamente nada en el proceso de separación de operaciones del negocio, por una parte, de los de la persona u hogar que lo conduce.

Llegado a este punto, cabe señalar que estos rasgos operativos no necesariamente se ajustan del todo cuando se quiere identificar al equivalente agrícola del sector informal aun cuando cumplan con el núcleo de la definición, es decir, ausencia de un mínimo de separación entre actividad económica y persona o familia. En particular, no se puede hablar de un no registro cuando, de hecho, prácticamente toda parcela de tierra, de un modo u otro, lo está¹² por un lado y, por el otro, cuando se opera

8 They are private unincorporated enterprises, i.e. enterprises owned by individuals or households that are not constituted as separate legal entities independently of their owners, and for which no complete accounts are available that would permit a financial separation of the production activities of the enterprise from the other activities of its owner(s).”, véase Hussmann, Ralf. Op. cit. p. 3.

9 *Ibid.*, p. 3.

10 Registros locales, por ejemplo: los permisos de uso de suelo y otros ante autoridades locales o municipales no cuentan como registros fundamentales.

11 Es el caso en México de los negocios registrados bajo el denominado Régimen de Pequeños Contribuyentes (REPECOS, como se les conoce).

12 En México todas las modalidades de propiedad agrícola están en el Registro Agrario Nacional (RAN).

bajo un régimen de exención fiscal. También, hay formas de agricultura familiar que —a diferencia del sector informal— no producen para el mercado, sino para el autosustento. Por estas razones no quedaba claro si las políticas públicas conducentes a fomentar la formalización del sector informal tendrían el mismo sentido en el caso de las actividades agrícolas. Por último, su incorporación en el concepto de sector informal planteaba serios problemas de cobertura y costos de operación a las organizaciones estadísticas nacionales, ya que una cosa es muestrear actividades atomizadas en espacios urbanos a hacerlo en áreas rurales, manteniendo operativos a la par. Por estas consideraciones, la XV CIET de 1993 optó por no comprometer con complicaciones adicionales las recomendaciones para identificar el sector dejando por fuera de su dominio a las actividades agropecuarias.

Una vez establecido esto, la resolución de la XV CIET determina que en el sector informal hay dos tipos de unidades económicas: las encabezadas

por trabajadores por su cuenta (solos o con la contribución de trabajo familiar) y las que encabezan los empleadores con sus empleados (con o sin familiares participando en las actividades).

Así, la resolución (III) no da por sentado la inexistencia en el sector informal de una motivación empresarial, sólo establece que, por sí misma, esa motivación no basta para que la actividad madure lo suficiente como para evolucionar hacia prácticas de gestión contables que presupongan alguna separación entre la unidad económica y quien la encabeza.

Habiendo dicho todo lo que corresponde a la naturaleza de la actividad económica, integran la ocupación en el sector todas las personas que participan de forma directa en los procesos de generación de bienes y servicios de la unidad económica, ya sea encabezando la actividad o apoyando como trabajadores subordinados. Aquí hay que subrayar que la ocupación en el sector no se define por sus

Así, el concepto estadístico de sector informal queda con los siguientes atributos:

Unidad de observación:	Unidades económicas (UE).
Orientación:	Producción de mercado.
Estatus de lo producido:	Su posesión y/o adquisición por sí misma no entraña un delito.
Ámbito:	Actividades no agropecuarias.
Dominio:	Empresas no incorporadas de los hogares.
Prácticas contables:	Ausentes o rudimentarias.
Registro:	La UE carece de los fundamentales: fiscal y/o seguridad social.
Escala de operación:	Micro-pequeña escala. ¹³

¹³ La XV CIET deja la determinación de qué es micro y pequeño a las prácticas o convenciones nacionales ("Their size in terms of employment is below a certain threshold to be determined according to national circumstances..."); más adelante, el Grupo de Delhi, encargado de monitorear y ajustar las recomendaciones de la XV CIET, acordó en su tercera sesión (1999) que para efectos de reportes, en especial a organismos internacionales, el criterio en términos de tamaño de la actividad no involucrará a más de cinco individuos, véase Hussmann, Ralf. Op. cit., p. 3.

condiciones laborales, sino sólo por su vínculo con estas unidades económicas.

Por último, la XV CIET le llama trabajos a todos los que se realizan, no importando si son como la actividad económica principal de una persona o secundaria. Así, la suma de trabajos —tanto en las unidades del sector que significan una actividad principal como en aquellas que sólo complementan los ingresos de las personas— constituye el empleo en el sector informal. Habrá que tener presente, entonces, que la suma de trabajos será siempre mayor a la de personas.

Grupo de Delhi

Cualquiera que sea el significado último de la informalidad, desde el punto de vista de la producción estadística comenzaba, sin embargo, otro largo y difícil camino: el acordar qué características debían tener las encuestas y los instrumentos de captación para identificar el fenómeno y poder caracterizarlo. Por ello, la Comisión Estadística de Naciones Unidas creó, en 1996, una instancia de colaboración conocida como Grupos de Ciudades para enfrentar distintos temas del quehacer estadístico que necesitaban sistematizarse y monitorearse; una de ellas es el Grupo de Delhi, en el cual México ha participado activamente a través del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). A este grupo se le asignó discutir un abanico de estrategias de medición del fenómeno de la informalidad que no hiciera a un lado la capacidad ya instalada y la experiencia de las organizaciones estadísticas, discutir los *trade-offs* involucrados en estas estrategias y analizar también qué problemas, cabos sueltos y circunstancias no previstas derivaban de la resolución alcanzada en 1993: qué tanto los países interesados podían aproximarse a ella y cómo.

Al interior del Grupo fue creciendo la sensación de que, si bien se tenía ya un concepto sólido e irrenunciable de sector informal con la XV CIET de 1993, se pagaba un costo con ello, pues se ganaba en precisión lo que se perdía en generalidad, quedando por fuera modalidades en los mercados

laborales que tampoco podían invocar ni leyes ni instituciones en su favor y que era preciso explorar cómo integrar el fenómeno que acusaba el sector en uno más amplio e incluyente, pues el concepto, al referirse a unidades económicas de características muy específicas, deja de considerar un conjunto de modalidades laborales que, aun cuando no operan en unidades económicas de este tipo, lo pueden hacer sin el amparo de arreglos legales o institucionales que les permitan hacer efectivos sus derechos laborales, por ejemplo, el servicio doméstico remunerado no es empleo en el sector informal, porque los hogares que utilizan sus servicios lo hacen como consumidores finales y no para producir bienes o servicios destinados a terceros; en otras palabras, ya que el hogar empleador no puede ser visto como una empresa o negocio en ciernes, el servicio doméstico empleado, aún sin garantía laboral alguna, tampoco puede ser ubicado en este sector.

Al analizar el mercado laboral hay otros fenómenos emergentes de desprotección que, en paralelo a la globalización y la transición de las economías del este de Europa, comenzaban a llamar cada vez más la atención, en la medida que se trata de formas de vinculación en los procesos productivos de individuos que no aportan otra cosa que su fuerza de trabajo, haciéndolo para empresas bien constituidas e, incluso, para instituciones (privadas o públicas) a quienes se les paga *por fuera de nómina* básicamente para eludir las contribuciones patronales a la seguridad social. Los trabajadores bajo esta situación pueden estar recibiendo un salario o manejando la relación laboral como si fuera mercantil (trabajadores por comisión u honorarios), pero el hecho es que, al igual que el servicio doméstico, no pueden hacer efectivos ciertos derechos laborales (seguridad social, beneficios no salariales, liquidación o finiquito al término de la relación de trabajo) ni tener acceso a las instituciones comprendidas dentro de esos derechos. Estos casos tampoco caen dentro del ámbito del sector informal porque la empresa o institución para la que aportan sus servicios están constituidas como tales o, como mínimo, el negocio está registrado ante la autoridad fiscal.

Esquema ampliado de informalidad: ocupación y empleo informal sin la palabra sector

Esta urgencia de inclusión impulsada por el Grupo de Delhi fue recogida por la XVII CIET, de 2003, donde se propuso una concepción más integral del fenómeno especificando el rol y el alcance del sector informal una vez que se adoptaba una perspectiva que iba más allá de las características de las unidades de producción y que le daba cabida a formas nuevas de *informalización* de las relaciones laborales, las cuales precisaban de una identificación y seguimiento estadístico. Se acuñó, entonces, el marco genérico de *empleo informal* y quedaba por delante el reto de articular en la producción estadística todos sus componentes, incluido el sector informal; aquí se subraya *sector* como algo específico dentro de lo genérico.

El marco integrador y complementario establece un esquema ampliado de empleo informal en el que el enfoque de unidad económica (*enterprise-based concept*) es decisivo para determinar si son o no informales las modalidades de trabajo independiente (como los trabajadores por cuenta propia y los empleadores), mientras que el enfoque de las condiciones laborales (*job-based concept*) es el que se toma en cuenta para decidir sobre los trabajadores dependientes. Es importante subrayar, entonces, que este esquema más amplio no renuncia al concepto de sector informal ya que éste resulta clave en el algoritmo de decisión para clasificar ciertas modalidades ocupacionales, si bien quedando incorporado en un esquema más incluyente en el que desempeña ahora un rol específico.

Asimismo, desde un punto de vista analítico, el concepto de sector informal sigue siendo clave pues no se le puede atribuir toda la evasión fiscal ni la de los mecanismos de protección laboral: es importante saber y poder delimitar hasta qué punto esto último corresponde a dicho sector o a formas nuevas de inserción de la fuerza de trabajo. Así, el esquema integrador comienza con el sector informal pero no termina en él. Como resultado del algoritmo correspondiente —a diferencia del

que sólo se centra en el sector informal— se termina con una configuración que divide, ahora sí en formal e informal, a la totalidad de la ocupación y el empleo.¹⁴

Para visualizar esto, hay que pensar en una matriz en la que los renglones ordenan a la ocupación (personas) y al empleo (trabajos) desde la perspectiva de la naturaleza de las unidades económicas, mientras que las columnas clasifican bajo el enfoque de estatus en el empleo o posición en el trabajo. A este arreglo se le conoce en lenguaje coloquial al interior del Grupo de Delhi como la matriz Hussmanns (ver cuadro 2).¹⁵

Al clasificar desde la perspectiva de los renglones tenemos de forma clara a todos los roles o estatus ocupacionales que participan en el sector informal (del 1 al 5). Sin embargo, hablando de manera estricta, sólo para los *cuenta propias* y los *empleadores* la perspectiva de unidad económica es la decisiva para considerarlos o no informales: si es formal (empresas constituidas), ellos serán, a su vez, formales (celdas en números romanos I y II); si en cambio tienen las características del sector informal o de la agricultura campesina, se les considera como parte de la informalidad en su sentido amplio (celdas 1, 3 y 6).

Para el resto de las modalidades ocupacionales o posiciones en el trabajo, la perspectiva que decide su clasificación no es la pertenencia a tal o cual unidad económica, sino la posibilidad de ejercer o no derechos laborales. Así, de entrada, se considera que todos los trabajadores familiares o aprendices que apoyan en los procesos de generación de bienes y servicios, al quedar en automático por

¹⁴ Es de observar que en tanto el concepto de informalidad gravite en torno al de unidades económicas de forma exclusiva, como corresponde a la noción de *sector* con las precisiones de la XV CIET de 1993, no puede establecer una partición definitiva, una dicotomía, en el mapa total de la ocupación: de manera automática se crean zonas que no se ubican en el sector, pero que tampoco se les puede llamar formales, como la ocupación que gira alrededor de la agricultura campesina o el ya mencionado servicio doméstico que trabaja en los hogares. Se necesita elaborar más allá de la noción de sector para que el término *informal* quede a la altura de su connotación dicotómica.

¹⁵ Ralf Hussmanns —quien en los últimos 20 años ha jugado un rol crucial en la construcción de la arquitectura conceptual de la OIT para efectos de medición estadística— propuso esta solución para dar cauce a las inquietudes planteadas al interior del Grupo de Delhi, mismo en el que ha participado desde su inicio.

Matriz Hussmanns

Posibilidad de ejercicio de los derechos laborales								
Perspectiva de la unidad económica	Tipo de unidad económica	Posición en el trabajo						
		Trabajadores por cuenta propia	Trabajadores no remunerado familiares/aprendices	Empleadores	Trabajadores subordinados remunerados			
					Trabajadores asalariados		Trabajadores con percepciones no salariales	
					Informal	Formal	Informal	Formal
Empresas, Gobierno e Instituciones	I	10	II	11	III	12	IV	
Sector Informal	1	2	3	4		5		
Agricultura campesina	6	7						
Otros hogares consumidores de servicios laborales (servicio doméstico)				8	V	9	VI	

■ Clasificación según la naturaleza de las unidades económicas.

■ Clasificación según las condiciones de trabajo.

Nota: la numeración romana se refiere a unidades económicas formales. El 6, aunque nominalmente no toma parte del sector informal, se refiere a todas las actividades agrícolas conducidas como un modo de producción familiar.

fuera de dicha posibilidad, son parte de la informalidad en su sentido amplio (celdas 2, 7 y 10); por su parte, los trabajadores subordinados remunerados —que se subdividen en asalariados y con percepciones no salariales— se clasifican como formales si su vínculo laboral les brinda alguna protección o garantía básica (celdas III, IV, V y VI) y como informales si su relación laboral no se las proporciona (celdas 4, 5, 8, 9, 10 y 11).¹⁶

Obsérvese que en la matriz quedan celdas en blanco, que significan imposibilidades conceptuales; por ejemplo, por definición no puede haber

patrones/empleadores ni, por consiguiente, trabajadores subordinados remunerados en la agricultura campesina.¹⁷

¹⁷ En la versión original de la matriz Hussmanns se abre la posibilidad de que haya casos de trabajadores subordinados remunerados con alguna garantía laboral aun operando en el sector informal, lo cual implicaría que las celdas a la izquierda y a la derecha de la 5 no estuvieran en blanco y tuvieran números romanos, esto es, habría trabajadores formales en el sector informal. Para entender esta posibilidad pensemos, en el caso de México, en peones-albañiles reclutados y pagados por un maestro albañil quien, para efectos prácticos, es una unidad económica del sector informal, sin embargo, el peón-albañil está afiliado al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) por el particular o dueño de la obra en la que el peón se encuentra trabajando. Obviamente esto pone en disputa quién es el verdadero empleador: el maestro albañil o el particular dueño de la obra, no obstante este último no decide si el peón forma o no parte de la cuadrilla de trabajadores, ni cuánto ni cómo se le paga. Ya que es un asunto controversial que además puede generar mucha confusión, en este artículo y en la práctica estadística de México se ha eliminado esta posibilidad de trabajadores formales en el sector informal clasificando los casos como una relación con el maestro albañil, relación desde la cual la persona (el peón-albañil) no recibe garantías mínimas de protección laboral. Esta decisión hace que todo trabajador en el sector sea, asimismo, un trabajador informal o, dicho de otra manera, que la perspectiva de derechos laborales coincida con la de unidad económica en el caso del sector informal. El punto aquí —y que se retomará más adelante cuando se discuta, en el caso de México, la cobertura del llamado Seguro Popular— no es tanto si el trabajador cuenta o no con servicios médicos per se, sino si ello es indicativo o no de derechos laborales.

¹⁶ “Employees are considered to have informal jobs if their employment relationship is, in law or in practice, not subject to national labour legislation, income taxation, social protection or entitlement to certain employment benefits (advance notice of dismissal, severance pay, paid annual or sick leave, etc.)”, véase ILO. *Guidelines concerning a statistical definition of informal employment*. Seventeenth International Conference of Labour Statisticians (ICLS), p. 2, para.5, en: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@dgreports/@integration/@stat/documents/normativeinstrument/wcms_087622.pdf

Cabe resaltar que este criterio diferencial de clasificación según la posición en el trabajo —esto es, el mirar en dirección de la unidad económica en el caso de trabajadores independientes (empleadores y *cuentapropistas*) y, en el de los dependientes, ver lo que provee o no la relación laboral— es, justamente, porque en lo que concierne a los independientes no tiene sentido hablar de que ellos puedan ejercer derechos laborales; de ser el caso, lo harían o lo demandarían de sí mismos, lo cual sería una especie de teatro del absurdo.

Se tiene entonces que la informalidad en este mapa o esquema conceptual queda conformada por todas las celdillas con numeración arábiga.

La numeración del 1 al 5 se refiere al núcleo duro constituido por el sector informal; 6 y 7, a la agricultura campesina; 8 y 9, a los trabajadores domésticos y 10, a los aprendices, siendo estas

tres últimas modalidades de trabajador subordinado más o menos tradicionales. Estamos entonces hablando de lo que siempre ha estado en el paisaje: de ocupaciones más cercanas a lo premoderno que a lo moderno y que de alguna manera fueron siempre puntos ciegos en los esquemas convencionales de protección garantizados por el Estado, diseñados en buena medida bajo el supuesto de que estas formas de operación estaban destinadas a menguar o a desaparecer. Son casos que, por no haber un principio general sobre cómo abordarlos, históricamente fueron dejados en el limbo de una casuística para ser manejados o con un criterio de gremios o a la discreción de autoridades locales, o de ninguna. Siempre se situaron en el círculo vicioso de la invisibilidad y, normalmente, se les consideraba menos como un problema del mundo y ámbito del trabajo que como apéndices de políticas misceláneas, ya sea de ordenamiento urbano, de

Cuadro 3

Matriz Hussmanns

Posibilidad de ejercicio de los derechos laborales								
Perspectiva de la unidad económica	Tipo de unidad económica	Posición en el trabajo						
		Trabajadores por cuenta propia	Trabajadores no remunerados familiares/aprendices	Empleadores	Trabajadores subordinados remunerados			
					Trabajadores asalariados		Trabajadores con percepciones no salariales	
					Informal	Formal	Informal	Formal
Empresas, Gobierno e Instituciones	I	10	II	11	III	12	IV	
Sector Informal	1	2	3	4		5		
Agricultura campesina	6	7						
Otros hogares consumidores de servicios laborales (servicio doméstico)				8	V	9	VI	

■ Clasificación en unidades económicas formales.

■ Empleo informal.

Nota: los números del 1 al 5 se refieren específicamente al sector informal; I y II, a la naturaleza de la unidad económica, mientras del III al V, a las condiciones de trabajo.

clientelismo hacia corporaciones populares o de acciones hacia grupos marginales. Esa fragmentación de las problemáticas inhibía, asimismo, una reflexión con respecto a problemas sistémicos subyacentes y comunes.

A esta capa de casos que siempre estuvieron en el paisaje se incorporan fenómenos emergentes que entrañan las celdas 11 y 12: formas de inserción laboral, pero sin derechos laborales de por medio; ello porque también las unidades económicas que los emplean han encontrado la ventaja de los dos mundos: el tener, mal o bien, una personalidad institucional para así moverse en un plano en el que las transacciones tienen un carácter contractual y, en paralelo, el hacer uso —al menos parcialmente— de servicios laborales fuera del ámbito contractual de los derechos y las obligaciones. Es la flexibilidad de facto del mercado de trabajo que, habiendo sido moneda de cambio en el sector informal clásico, es ahora explorado por otro tipo de unidades económicas de características plenamente modernas. Estos casos entrañan y cuantifican, de alguna manera, lo no previsto por las legislaciones laborales convencionales (el trabajo fuera de nómina, el *outsourcing*, la subcontratación, etc.) y, al mismo tiempo, pueden ser un reflejo de defectos en el diseño, conceptualización y operación de estas legislaciones que motivan no sólo a los empleadores sino también a trabajadores a buscar arreglos por fuera de una seguridad social deteriorada porque sus costos comienzan a devorar a los beneficios, si es que no lo han hecho ya (Levy, 2008). Un fenómeno por lo demás que parece adquirir un carácter universal.

Una parte de la lógica de operación del sector informal, lejos de quedar acotada, parece entonces desbordarse como una mancha de tinta hacia ámbitos en los que, en teoría, no debería de influir, fenómeno al que se le conoce como *informalización* de las *relaciones laborales*; esto, en principio, es lo que ha obligado a tener un marco unificado con respecto a una realidad de la que, si bien conviene visualizar sus partes, hay que entender en qué y por qué constituye un todo.

Principio unificador de la matriz Hussmanns

En este contexto, el mérito del esfuerzo conjunto de la OIT y del Grupo de Delhi ha sido encontrar un común denominador entre lo tradicional y lo emergente: ese factor es un alto grado de exposición al riesgo patrimonial y personal por parte de aquellos que persiguen fines en principio legítimos (empleo e ingreso), pero por fuera de marcos legales e institucionales, lo que los margina de los beneficios y garantías que de ellos desprenden. Así, del mismo modo que quien conduce una actividad en el sector informal no puede celebrar contratos mercantiles ni apelar a instancias que los hagan válidos, un trabajador no registrado, ante una controversia, no puede hacer lo propio en el marco de su relación laboral; la consecuencia en ambos casos es que ninguno puede madurar y desarrollarse en sus respectivos mercados (el de prestadores de bienes y servicios en un caso, y el laboral en el otro), lo que ocasiona una alta probabilidad de quedar atrapados en círculos viciosos de vulnerabilidad económica.

De este modo, si bien la matriz Hussmanns no parte de una definición ampliada de informalidad, condensable en unas cuantas líneas y lista para ser citada entre comillas, ciertamente no hay problema alguno en inferirla:

La informalidad entendida en su sentido más amplio es el conjunto de actividades económicas realizadas por los individuos que, por el contexto en que lo hacen, no pueden invocar a su favor el marco legal o institucional que corresponde a su inserción económica y será entonces empleo informal todo el espectro de modalidades ocupacionales, ya sea dependientes o independientes, sobre las que gravita esta circunstancia.

Operar en informalidad implica entonces:

- Altísimo grado de exposición a las contingencias del entorno.
- Ponerlo todo en juego cada día: no hay un mecanismo amortiguador entre el fracaso y

la pérdida de patrimonio propio; de lo poco o mucho que se tenga.

- Incurrir en una trampa de vulnerabilidad. El beneficio de operar fuera de un ámbito regulatorio y contractual se contrarresta porque la falta de garantías, la incertidumbre y la dificultad para estabilizar expectativas a mediano y largo plazo impiden madurar ya sea como emprendedor o como trabajador con una trayectoria laboral.

Poniéndole números a la informalidad en México

La aplicación del esquema del Grupo de Delhi con una matriz Hussmanns se basa en la información proporcionada por la ENOE, que es la encuesta laboral de México (la misma de donde se sacan los indicadores de empleo y desempleo), y que es, hoy en día, el mayor operativo continuo de este tipo que se aplica en el país, con una muestra de poco más de 120 mil viviendas cada trimestre, el cual se levanta durante casi todos los días del trimestre que corresponda, hasta completar el tamaño de la muestra. Por llevarse a cabo en hogares, tiene la enorme ventaja de que capta modalidades ocupacionales que nunca serán reportadas ya sea en registros administrativos o en las encuestas que tienen como unidad de observación los establecimientos formales. De hecho, parte de su diseño que desde el primer trimestre del 2005 reemplazó al modelo anterior de encuesta ENE/ENEU¹⁸ — obedeció a la oportunidad de capitalizar mejor este atributo de una encuesta en hogares; asimismo, ulteriores ajustes al cuestionario en el 2007 permitieron captar con mayor detalle no sólo la ocupación principal de las personas sino, también, las secundarias, por lo menos en un trimestre de cada año.¹⁹

¹⁸ Encuestas nacionales de Empleo y de Empleo Urbano.

¹⁹ La ENOE consta de dos cuestionarios: cuando un entrevistador llega a una vivienda lo primero que aplica es el sociodemográfico (SD), que capta el número de miembros de un hogar, sexo, edad y otras variables básicas. A continuación, para todos los de 12 años y más se aplica individualmente el cuestionario temático (COE), que consiste en dos versiones: una ampliada, para un trimestre del año, y una básica, para el resto de los trimestres. Esta última se utiliza para no extender demasiado la entrevista y permitir combinar la ENOE con módulos para explorar temas específicos a más profundidad. Es por medio de la versión ampliada que se profundiza en la naturaleza de las ocupaciones secundarias.

Como ya se mencionó en su oportunidad, el esquema del Grupo de Delhi contempla dos unidades de cuenta: personas y trabajos (una persona puede tener más de uno). La de personas interesa desde el punto de vista del análisis socioeconómico; por su parte, la de trabajos resulta en particular relevante para el Sistema de Cuentas Nacionales de México (SCNM) por ofrecer información única sobre la totalidad de los insumos laborales de los procesos productivos de toda la economía, buena parte de los cuales no serían detectables por ninguna otra vía; una vez que se les asocian coeficientes de productividad²⁰, esta información puede ayudar a calibrar la magnitud del PIB nacional, así como de algunos de sus componentes. La cuenta de personas da una idea de la magnitud de la ocupación informal, mientras que la de trabajos es un insumo para estimar la economía informal dentro de la economía nacional.

A continuación se muestra la contabilización de personas con datos de la ENOE correspondientes al primer trimestre del 2011, con datos ajustados al techo poblacional que estableció el Censo de Población y Vivienda 2010.²¹

Para ejemplificar entonces el funcionamiento de la matriz Hussmanns en la cuenta de personas, se identificaron primero 10.3 millones que

²⁰ Los coeficientes de productividad se extraen de otras fuentes de información que pueden ser desde módulos de la ENOE — como la Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN), que cada dos años se aplica a todos los que la ENOE detectó que conducen micronegocios — o de los Censos Económicos más recientes (2004 y 2009), que captan los flujos económicos de todos los establecimientos del país a nivel urbano, no importando su escala, complementado por una muestra rural. Es propio pues de los procedimientos de la contabilidad nacional la combinación de fuentes y su confronta bajo más de un método de cuantificación (por el lado de la oferta, por el lado de la demanda o por el de los ingresos); de ahí que a los agregados macroeconómicos que arroja la contabilidad nacional se les conoce también como estadística derivada, mientras que la que se desprende directamente de las fuentes se le denomina básica. Obviamente, toma más tiempo la consolidación de lo primero que de lo segundo y, por ello, en este artículo todos los datos con los que se ilustra el marco conceptual se limitan a lo que provee la estadística básica, en este caso, la ENOE.

²¹ Los ponderadores o factores de expansión de la ENOE 2005-2010 estaban ajustados a las proyecciones de población establecidas por el Consejo Nacional de Población (CONAPO) que correspondían al Censo de Población y Vivienda 2005, las cuales marcaban para junio del 2010 un nivel poblacional menor al que reportó el Censo de Población y Vivienda, y, tomándolo en cuenta, los factores de expansión de la ENOE que generan la información que aquí se muestra pivotean para el primer trimestre del 2011 a partir de este nuevo referente poblacional. Los datos no dejan de ser provisionales hasta que el CONAPO concluya con una nueva proyección de Población 1990-2030 que refleje los resultados del Censo del 2010, más los ajustes que, por procedimiento, los demógrafos aplican a los datos de un censo, al considerar, por ejemplo, la subdeclaración de ciertos grupos de edad que normalmente afecta a los eventos censales.

Matriz Husmanns de personas

Posibilidad de ejercicio de los derechos laborales								
Perspectiva de la unidad económica	Tipo de unidad económica	Posición en el trabajo						
		Trabajadores por cuenta propia	Trabajadores no remunerados familiares/aprendices	Empleadores	Trabajadores subordinados remunerados			
					Trabajadores asalariados		Trabajadores con percepciones no salariales	
					Informal	Formal	Informal	Formal
Empresas, Gobierno e Instituciones	2 972 742	931 011	1 267 976	7 075 186	15 427 216	856 570	203 524	
Sector Informal	6 638 099	1 148 006	777 405	3 633 726		742 541		
Agricultura campesina	706 294	687 195						
Otros hogares consumidores de servicios laborales (servicio doméstico)				1 980 520	76 157	26 841	0	
Casos especiales ¹	7 611	18 710	4 140	63 147	16 736	168 745	80	

■ Clasificación en unidades económicas formales.

■ Empleo informal.

¹ Incluye a trabajadores transfronterizos, a los que laboran en embajadas y consulados, a los trabajadores de otros trabajadores y posiciones en el trabajo en unidades económicas de naturaleza no especificada.

Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE). Cifras del primer trimestre del 2011.

trabajan por cuenta propia y poco más de 2 millones de empleadores. Aplicando el criterio de la naturaleza de la unidad económica que corresponde a estas posiciones o estatus en la ocupación, 6.6 millones de *cuentas propias* encabezan negocios en el sector informal a los que se suman 2.3 millones de campesinos; por su parte, hay 0.77 millones de empresarios en el sector. Así, estas dos posiciones en el trabajo acumulan un total de 9.7 millones de ocupaciones en informalidad.

A lo anterior se le añaden los casi 2.8 millones de individuos que participan en los procesos productivos sin un acuerdo de remuneración mone-

taria: es el caso de los trabajadores familiares sin pago en la agricultura, en el sector informal mismo, pero también en micro y pequeños negocios formales en regímenes fiscales, como REPECOS o el de personas físicas con actividad empresarial; también, es el caso de ayudantes y aprendices en actividades formales.

En cuanto a los trabajadores subordinados remunerados se tiene que, entre los que perciben un salario, hay poco menos de 12.8 millones de casos que realizan su actividad bajo condiciones que ni siquiera les proveen la garantía laboral básica de tener acceso a los servicios de salud suministrados

por la seguridad social²², es decir, aplicando en este caso un criterio laboral, se tiene esta magnitud de personas operando en condiciones de informalidad de las cuales sólo 3.6 millones operan en el sector informal clásico. Ello ilustra por sí mismo por qué es necesario trascender en estos casos un mero enfoque de tipo de unidad económica, dando primacía a uno laboral. Respecto a los trabajadores remunerados que operan sin remuneraciones fijas o sin percepciones salariales, hay 1.8 millones que lo hacen sin un acuerdo que les dé acceso a los servicios

de salud de la seguridad social, lo que habla de la informalidad de sus relaciones laborales.

Todo ello acumula, para el primer trimestre del 2011, un total de 27.1 millones de personas de un total de 45.4 millones de ocupados en el país, lo cual significa que alrededor de 59.6% de quienes trabajan en México lo hacen en condiciones de informalidad, es decir, sin poder amparar su actividad o su accionar en el marco legal o institucional y las garantías que de ahí se desprenden. Cabe resaltar que de esos 27.1 millones, poco menos de 13 millones se ubicaban en el sector informal clásico, de modo que 14.1 millones de casos experimentan la intemperie informal en otro tipo de unidades económicas distintas a las de dicho sector: en otras palabras, este último ha dejado de ser el rasgo más conspicuo del rostro de la informalidad en México.

²² Ello no descarta que como personas pudieran estar amparados en el Seguro Popular, implementado en México a partir del 2003; sin embargo, aquí el punto no es si la persona está o no cubierta por un esquema de salud sino si su relación o vínculo laboral es o no la vía para acceder a ello, es decir, si el acceso se tiene como trabajador y no como un particular consumidor de un esquema de aseguramiento. Más adelante se comentará sobre el significado de este criterio operativo que aplica la ENOE y por qué importa en el marco de esta conceptualización.

Cuadro 5

Matriz Hussmanns de trabajos

Posibilidad de ejercicio de los derechos laborales								
Perspectiva de la unidad económica	Tipo de unidad económica	Posición en el trabajo						
		Trabajadores por cuenta propia	Trabajadores no remunerados familiares/aprendices	Empleadores	Trabajadores subordinados remunerados			
					Trabajadores asalariados		Trabajadores con percepciones no salariales	
					Informal	Formal	Informal	Formal
Empresas, Gobierno e Instituciones	2 972 955	938 762	1 298 099	7 487 489	15 585 556	903 156	203 944	
Sector Informal	7 283 705	1 347 481	1 011 759	3 855 929		742 541		
Agricultura campesina	1 128 079	827 903						
Otros hogares consumidores de servicios laborales (servicio doméstico)				2 048 726	76 416	27 628	0	
Casos especiales ¹	7 611	18 965	4 597	64 674	18 261	168 971	80	

■ Clasificación en unidades económicas formales.

■ Empleo informal.

¹ Incluye a los trabajadores de otros trabajadores y posiciones en el trabajo en unidades económicas de naturaleza no especificada.

Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE). Cifras del primer trimestre del 2011.

Pasando de una cuenta de personas a una de trabajos y donde importan no sólo las ocupaciones principales sino también las secundarias se tiene, para el mismo periodo, un total de 48 millones de puestos de trabajo, de los cuales 14.2 millones lo suministran las unidades económicas del sector informal, mientras que hay otros 15.2 millones de casos que incurren en condiciones de informalidad, aun cuando operan por fuera de dicho sector; una y otra magnitud suman casi 29.4 millones, de modo que 61.3% del total de trabajos o modalidades ocupacionales de la economía implican condiciones de informalidad. Que esta proporción sea mayor a la que se obtiene cuando sólo se cuentan personas (*head count*) no debe sorprender, pues la incidencia de lo informal en las actividades secundarias tiende a ser, incluso, mayor que en las actividades principales.

Criterios operativos de la ENOE aplicados para identificar el universo de la informalidad y sus componentes

Una cosa es tener un marco conceptual de referencia y otra adaptarlo en decisiones operativas que se traduzcan en la identificación de los eventos y situaciones relevantes para dicho marco. En este apartado se comentarán algunas de las definiciones operativas que utiliza la ENOE para ir construyendo el agregado de la informalidad.

Desde que la ENOE entró en operación el primer trimestre del 2005 se han generado como parte de los denominados indicadores estratégicos trimestrales de la Encuesta, datos sobre personas en el sector informal tanto en absolutos como en porcentaje de la población ocupada.²³

²³ Al porcentaje que significa quienes laboran en unidades económicas del sector informal sobre la ocupación total se le denomina tasa de ocupados en el sector informal (TOSI), misma que oscila entre 27 y 29% de la ocupación total. La Secretaría del Trabajo y Previsión Social ha observado, sin embargo, que al no quedar incluidas las actividades agropecuarias, la tasa debiera calcularse, asimismo, como porcentaje de la ocupación en actividades no agropecuarias, lo que representaría cerca de un tercio de este último referente.

La definición sobre la que opera la ENOE al respecto, en línea con las resoluciones ya comentadas de la XV CIET de 1993 es la siguiente, misma que se toma del glosario de la encuesta en Internet:

“[Se ocupa en el sector informal todo aquel con un] trabajo en una **unidad económica** no constituida en sociedad que opera a partir de los recursos del hogar y que no lleva un registro contable de su actividad, independientemente de las condiciones de trabajo que se tengan (ver sector informal).

Sector informal

Todas aquellas actividades económicas de mercado que operan a partir de los recursos de los hogares, pero sin constituirse como empresas con una situación identificable e independiente de esos hogares.”²⁴

Para determinar que no se lleva un registro contable, la ENOE contempla preguntas sobre si: a) Se contratan los servicios de un contador o b) Se lleva el cuadernillo de ingresos o la registradora que Hacienda demanda de los pequeños contribuyentes. Cuando la respuesta es una de tipo elusivo (*No sabe*), el algoritmo que se aplica determina que si hay circunstancias como que no se opera en una oficina o en un establecimiento, combinada con ciertas claves de rama de actividad económica, la persona se clasifica como parte del sector informal.

A lo largo de los años, han existido observadores que consideran que el criterio de la ENOE para determinar la ocupación en el sector, al poner por delante el criterio de la contabilidad, termina siendo un criterio fiscalista para aproximarse al fenómeno, es decir, uno guiado, ante todo, por la detección de evasores de impuestos en pequeñas o micro escalas de operación. Frente a esto, cabe comentar que el criterio de las prácticas contables importa aquí no por esa razón sino porque es sintomático de esa inmadurez de unidades

²⁴ www.inegi.org.mx/sistemas/glosario/Default.aspx?ClvGlo=EHENOE&s=est&c=10842

económicas que, más que funcionar como empresas, son una extensión de las actividades y de la lógica del funcionamiento de los hogares sin romper con ello, de forma plena, un punto esencial para el concepto de sector informal, como se ha explicado líneas arriba.

Es esta misma filosofía —más que sus detalles operativos la que nos conduce a sumar en el proceso de construcción de la informalidad, en un sentido más amplio que el sector informal propiamente dicho, a la agricultura campesina, cuya propiedad aunque esté registrada y de la actividad misma no se demande contribución al fisco, no deja por ello de constituir un modo de producción familiar que, como tal, hace transacciones. Dicho de otra forma, la filosofía subyacente en la aproximación de la ENOE al sector informal permite dar pasos adicionales en el esquema de inclusión que en este artículo se ha descrito.

Para la integración de la matriz Hussmanns se han retomado, también de la ENOE, todos los trabajadores subordinados remunerados cuya relación laboral no les proporciona acceso a los servicios de salud del IMSS. Aquí cabe resaltar que no importa en sí mismo el concepto de cobertura de los servicios de salud, cosa que se puede subsanar en México por vías alternas al contexto laboral²⁵, lo crucial más bien ha sido que ese no acceso por la vía del trabajo es una señal inequívoca de que el trabajador no recibe beneficio laboral alguno más allá de su paga ni puede exigir sus derechos más básicos al respecto. Así, aun cuando un trabajador asalariado tiene acceso al servicio médico del Seguro Popular pero no es su trabajo lo que le proporciona los servicios de salud, significa que, con toda seguridad, no tiene derecho a indemnización en caso de despido ni tampoco a días pagados cuando se ausente de su actividad por enfermedad; dicho de otra forma, desde su condición de trabajador no está en condiciones de ejercer o hacer válidos sus derechos y es esa la dirección hacia la que se apunta. Un

criterio operativo muchas veces no es el concepto en sí mismo, sino una flecha o una señalización de cómo llegar a él.

El punto es que de la ENOE se pueden tomar sus constructos básicos para armar esta visión más integral del fenómeno de la informalidad que aquí se propone e ilustra.

Sin embargo, sería un error conceptual, como ya ha ocurrido, el inferir el monto de la informalidad llanamente a partir de los datos de la ENOE sobre el total de los ocupados cuya actividad no les proporciona servicios de salud; esto porque es esencial hacer distinciones primero entre trabajadores independientes y dependientes; ya se señaló que sólo para los segundos tiene sentido desde un punto de vista conceptual el usar el no acceso a los servicios de salud como señal de informalidad, pues son modalidades ocupacionales (trabajadores asalariados y otras variantes de trabajador subordinado remunerado) cuyo ejercicio demanda garantías laborales básicas. El tipo de garantías básicas para *cuentas propias* y empresarios no son éstas. A manera de *reductio ad absurdum*, no es difícil concebir que los empresarios dueños de corporaciones en el país no tengan el más mínimo interés en estar registrados ante la seguridad social o recibir a través de ella los servicios médicos y no por ello se les va a llamar informales: de ahí que sea la naturaleza formal de las unidades económicas que encabezan lo que los define.

Más allá de los casos extremos, el asunto es que un independiente no demanda de otros derechos laborales pues, si fuera así, no sería entonces un independiente; el que no acceda a la seguridad social no es indicativo de algo más que eso. No procede entonces equiparar en automático la ocupación informal al total de los ocupados sin acceso a la seguridad social: el error se vuelve redondo, además, cuando a todo ese monto se le llama *sector informal*.²⁶

²⁵ Ver nota 21.

²⁶ Ver declaraciones del Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP) recogidas por la prensa nacional (Ovaciones, Excelsior y Universal) el 3 de febrero de 2011.

Conclusión

El concepto de informalidad, sin duda, ha avanzado en el tiempo: de ser pensado como algo que se refería a un fenómeno *sectorializable* se ha tenido que repensar de nueva cuenta como una serie de comportamientos que se pueden extender a lo largo y ancho de toda la economía y que se traducen en un mapa laboral que, si bien incluye a los ámbitos tradicionales, va más allá de ellos.

La importancia de un esquema estadístico integrador —que es hacia adonde han apuntado los esfuerzos conjuntos de OIT-Grupo de Delhi en los últimos años— radica en que no parte de una teorización del fenómeno con respecto al cual nunca habrá consensos, sino del esfuerzo por detectar quiénes comparten un problema común y, en cierto sentido creciente, si se mira en el contexto de la economía mundial.

Dicho problema se define en términos de identificar a quiénes incurren en una vulnerabilidad y exposición al riesgo económico a un nivel cualitativamente mayor que el resto de la fuerza laboral del país por operar fuera de un marco legal e institucional. Este problema tiene consecuencias a nivel micro y macro: quienes están en esa situación terminan intercambiando ventajas a corto plazo por una dificultad progresiva para escapar de ese horizonte, lo que se traduce en un círculo vicioso de vulnerabilidad; a nivel macro, la economía paga esto tal vez con menos productividad y, por ende, con crecimiento económico potencial sacrificado pero, sobre todo, con un problema mayor de credibilidad en la ley y en la convivencia bajo un régimen de derechos y obligaciones: la informalidad termina vulnerando a todos, por ello, el fenómeno tiene que entenderse como algo que trasciende simplemente la separación entre lo moderno y lo premoderno y sus vínculos.

El esquema integrador es ambicioso porque apunta a que todo quede definido tanto a su interior como fuera de él: no hay más zonas grises. Asimismo, es modular para no confundir el todo con las partes, pero también lo es para identificar

fenómenos que pudieran corresponder a distintas áreas de política pública las cuales, sin embargo, no pueden perder de vista el factor común: ¿qué es lo que no funciona en el marco legal o institucional?, ¿qué consecuencias tiene para el conjunto el que muchos no estén ahí? y ¿qué implica integrarlos? Por supuesto, nada de esto se puede lograr si no se comienza por reordenar la información estadística disponible bajo un esquema que le dé un nuevo contexto y sentido.

Bibliografía

- Guha-Khasnobis, Basudeb, Ravi Kanbur and Elinor Ostrom (Eds.). *Linking the Formal and Informal Economy: Concepts and Policies*. New York, Oxford University Press, 2007.
- Castells, Manuel and Alejandro Portes. "World Underneath: The Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy", In: Portes, Alejandro, Manuel Castells and Lauren A. Benton (Eds.). *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Advanced Developed Countries*. Baltimore, Johns Hopkins University Press, 1989.
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL). *Metodología para la medición multidimensional de la pobreza*. Resultados Nacionales y por Entidad Federativa, 2008.
- Charmes, Jacques. *Procedures for Compiling Data on Informal Sector Employment and Informal Employment from Various Sources in Developing Countries*. Paper for the Fifth Meeting of the Delhi Group, Paris, 2001.
- Chen, Martha, Joann Vanek and Marilyn Carr. *Mainstreaming Informal Employment and Gender in Poverty Reduction: A Handbook for Policy-makers and Other Stakeholders*. London, Commonwealth Secretariat, 2004.
- De Soto, Hernando. *El otro sendero, la respuesta económica al terrorismo*. México, Ed. Diana, 1987.
- Hart, Keith. "Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana", en: *The Journal of Modern African Studies*. Vol. 11, No. 1, 1973.
- Hussmanns, Ralf. *Informal Sector: Statistical Definition and Survey Methods*. Paper for the First Meeting of the Delhi Group. Geneva, ILO Bureau of Statistics, 1997.
- _____. *Measuring the informal economy: From employment in the informal sector to informal employment*. Working Paper No. 53. Geneva, International Labour Office, December 2004.
- IDB, Carmen Payés Ed. *The Age of Productivity: transforming economies from the bottom up*, NY, Palgrave, McMillan, 2010.
- INEGI. *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE)*.
- _____. *Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN) 2008*.

- _____. Sistema de Cuentas Nacionales de México (SCNM). Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. Cuenta Satélite del Subsector Informal de los Hogares 1993-2003.
- Levy, Santiago. Buenas intenciones, malos resultados: política social, informalidad y crecimiento económico en México. México, DF, Ed. Océano, 2010.
- Maloney F. William. "Informality Revisited", en: *World Development*. Vol. 32, No. 7, July 2004.
- _____. Mexican Labour Markets: new views on integration and flexibility. Washington, D.C., World Bank, 1999.
- Moser, Caroline N. "Informal Sector or Petty commodity Production: Dualism or Independence in Urban Development?", en: *World Development*. Vol. 6, Nos. 9-10, 1978.
- Negrete, Rodrigo. "El indicador de la polémica recurrente: la tasa de desocupación y el mercado laboral en México", en: *Realidad, Datos y Espacio*. Revista Internacional de Estadística y Geografía. Vol.2, Núm.1, enero-abril 2011.
- OECD. Handbook for Measurement of the Non-Observed Economy. Paris, OCDE, 2001.
- OIT. Informe de la Decimoséptima Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo. Ginebra, Oficina Internacional del Trabajo, 2003.
- _____. Employment, Incomes and Equality: A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya. ILO, Geneva, 1972.
- _____. Report of the Fifteenth International Conference of Labour Statisticians. Geneva, 19-28 January. Doc. ICLS/15/D.6 (rev.1), 1993.
- _____. Women and Men in the Informal Economy: A Statistical Picture. Geneva, 2002.
- Perry/Arias/Fajnzylber/Maloney/Mason Jaime/Chanduvi. Informality: Exit and Exclusion. WB, Latin American Studies, 2007.
- Rouboud, Francois. La economía informal en México: de la esfera doméstica a la dinámica macroeconómica. México, Ed. Siglo XXI, 1995.
- Sethuraman, Salem V. "The Urban Informal Sector: Concept, Measurement and Policy", en: *International Labour Review*. Vol. 114, No. 1, 1976.
- Tokman, Victor E. "An Exploration into the Nature of the Informal-Formal Sector Relationship", en: *World Development*. Vol. 6, Nos. 9-10, 1978.
- _____. (compilador). El sector informal en América Latina, dos décadas de análisis. México, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, 1995.
- _____. Inseguridad laboral y competitividad: modalidades de contratación. Lima, OIT, 1999.
- Zaid, Gabriel. El progreso improductivo. Tercera edición. México, Ed. Siglo XXI, 1981.