

Introducción

El largo discurso sobre la informalidad reflejado en algunos artículos de la *Revista Internacional del Trabajo*

Ravi KANBUR*

Resumen. Este artículo es una introducción al presente número monográfico sobre la informalidad, inscrito en la colección del centenario de la Revista Internacional del Trabajo (RIT). Se recogen aquí diez artículos dedicados exclusivamente al análisis de la informalidad, que aparecieron en la RIT entre 1975 y 2016. La introducción se inicia con un marco analítico, seguido de un examen de los orígenes del discurso de la informalidad y una lectura crítica de los artículos seleccionados en su contexto bibliográfico, a través de una serie de referencias ilustrativas, y concluye mirando al futuro, a lo que nos depararán los próximos decenios de análisis y discurso de políticas.

Palabras clave: economía informal, discurso de la informalidad, historia de la informalidad, políticas e informalidad, futuro de la informalidad, papel de la OIT.

1. Informalidad en las relaciones laborales

El término «informalidad» en el discurso analítico y normativo es muy común, pero poco homogéneo en cuanto a las formas de sustanciar, cuantificar y abordar el concepto que designa. La historia del concepto es larga y sinuosa, más larga aún que los cuatro decenios y medio transcurridos desde que el término se utilizó por primera vez en la *Revista Internacional del Trabajo (RIT)*, poco tiempo después de que se acuñara la aplicación del vocablo a las relaciones laborales. Este número monográfico contiene diez artículos dedicados exclusivamente al análisis y la reflexión acerca de la informalidad, publicados

* Profesor titular de la Cátedra de Asuntos Mundiales T.H. Lee, Profesor Internacional de Economía Aplicada y Gestión, Profesor de Economía, Universidad de Cornell; sk145@cornell.edu.

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

Derechos reservados © El autor, 2021.

Compilación de la revista y traducción del artículo al español © Organización Internacional del Trabajo, 2021

en la *RIT* entre 1975 y 2016. En la presente introducción se enmarcan esos artículos en el contexto más amplio del discurso sobre la informalidad, desde la perspectiva del extenso corpus bibliográfico que hoy existe sobre el tema.

El marco analítico esbozado en el segundo apartado de esta introducción ayuda a trazar un mapa más claro de las amplias contribuciones sobre la informalidad –teoría, observación empírica y políticas– recogidas en la bibliografía y presentes de un modo u otro en los artículos específicos reunidos en este número. En el tercer apartado se investigan los orígenes del discurso de la «informalidad», desde antes de que el término se aplicara a las relaciones laborales, y se pasa revista a los trabajos pioneros de Keith Hart (1973) y al informe de la OIT (1972) sobre el empleo en Kenya. En el cuarto apartado se presentan brevemente los artículos de este número, relacionándolos con la bibliografía más amplia mediante referencias ilustrativas, que no exhaustivas (lo cual sería casi imposible). Por último, se concluye con una mirada al futuro, a lo que los próximos decenios de análisis y discurso de políticas pueden depararnos.

2. Marco de análisis y políticas¹

Imaginemos, a efectos argumentativos, un mundo mítico sin intervención ni reglamentación estatal. La actividad económica se habrá inscrito en algún patrón dictado por el mercado y otras interacciones. Ahora imaginemos que se introduce alguna forma de reglamentación. En función de la manera en que se ajusten las actividades en respuesta al nuevo marco normativo, los agentes económicos pueden clasificarse en una de las siguientes categorías: A) están sujetos a la reglamentación y operan de conformidad con el marco normativo; B) están sujetos a la reglamentación, pero de forma no conforme con el marco normativo; C) inicialmente están sujetos a la reglamentación, pero se sustraen a ella tras ajustar su actividad, y D) no están sujetos a la reglamentación.

Esta perspectiva es muy abarcadora y puede incluir el comportamiento de todos los agentes económicos, tanto de las empresas como de los trabajadores. Evidentemente, la categoría A es lo que denominaríamos «formal». Las categorías B, C y D son implícitamente «informales», pero presentan características muy diferentes. La categoría B comprende el comportamiento ilegal, y su alcance viene determinado en cierta medida por el nivel de aplicación de las disposiciones legales. La categoría C no es ilegal, puesto que se sitúa fuera del ámbito de aplicación de la normativa; pero ha habido un ajuste deliberado para sustraerse a ella, y esto puede tener implicaciones económicas. La categoría D tampoco es ilegal, pero nunca ha estado sujeta a la reglamentación y, por lo tanto, esta no le afecta en absoluto. En estudios anteriores² he designado a los agentes de las categorías A, B, C y D, respectivamente, como «conformes» con la reglamentación, «infractores», «elusivos» y «no afectados».

¹ Este marco se elaboró para una aplicación específica en un artículo de Chatterjee y Kanbur (2015) publicado en la *RIT*. Véase también Guha-Khasnobis, Kanbur y Ostrom (2006).

² Por ejemplo, Chatterjee y Kanbur (2015).

Pese a su simplicidad, este marco puede abarcar un amplio conjunto de cuestiones propias del discurso de la informalidad que están presentes no solo en los artículos de este número monográfico del centenario, sino también en la bibliografía general de esta materia. Como veremos, el marco ayuda a establecer los orígenes de las definiciones de la informalidad, que se formularon por primera vez hace más de medio siglo. Muestra que las definiciones estadísticas de la informalidad, por ejemplo, han evolucionado desde un modelo basado en la reglamentación de las empresas (sector informal) hasta uno que incorpora la asignación (o no) de diversas prestaciones de seguridad social a los trabajadores (economía informal). Sirve para señalar que la informalidad no es uniforme. Existen diferentes tipos de informalidad, cada uno de los cuales debe ser analizado en función de sus propias causas específicas. El marco pone de relieve que la aplicación de las normas es muy importante para conceptualizar y medir la informalidad. Hace hincapié en que la ilegalidad no debe agruparse con otras formas de informalidad, como las de la categoría D, que no están sujetas a ninguna reglamentación.

El marco exige que la investigación empírica distinga y delimite diferentes tipos de informalidad y que las políticas adopten un enfoque minucioso, centrado en los factores causales que determinan la inscripción de cualquier actividad económica en una de las categorías de informalidad. Se distingue entre la categoría C, que comprende a aquellos agentes económicos que ajustan la actividad formal para que no esté sujeta a la reglamentación, y la categoría D, que está en el punto de mira de las políticas y la organización política dirigidas a quienes se sitúan fuera del sistema formal representado por la categoría A.

Por último, el marco evita incurrir en la idea habitual de que la informalidad entraña algo inherentemente «malo» o «problemático». Como veremos, esa visión es un legado histórico de la época colonial que todavía rige la mentalidad administrativa. La «reducción de la informalidad» no es *per se* un objetivo apropiado. Antes bien, el marco exige que se formulen instrumentos normativos e intervenciones con objetivos sociales apropiados, teniendo en cuenta las diversas respuestas de los agentes económicos y sociales, adscritas a una u otra de las cuatro categorías, cada una de las cuales puede, a su vez, desglosarse en subcategorías.

3. Los inicios del debate sobre la informalidad

3.1 La informalidad antes de la «informalidad»

Antes de que el término «informalidad» se incorporara al ámbito de la economía del desarrollo, ya existía un debate sobre los fenómenos que, años después, se reconocerían como aspectos de la informalidad en la bibliografía que ha proliferado desde que el término se utilizó por primera vez con esa acepción. El académico y administrador colonial holandés J.H. Boeke formuló su teoría del dualismo económico en una serie de conferencias y artículos en los años 1930 y 1940, que culminaron en su obra *Economics and Economic Policy of*

Dual Societies, as Exemplified by Indonesia (1953). A continuación, se ofrece una muestra de sus observaciones:

En los países dualistas, por otra parte, encontramos el precapitalismo encarnado en el sistema social rural «del Este» incluso en la coyuntura actual. La comunidad rústica presenta todas sus características. Pero en este punto entra en contacto directo con un capitalismo importado en pleno apogeo. [...] Se trata de un choque [...] que [...] se manifiesta en otros ámbitos de la vida, además del económico: en la legislación y en el Gobierno, en el derecho y en la justicia, en la organización social. (Boeke 1953, 14)

La idea de que la sociedad está dividida en dos componentes cuyas normas divergen mucho entre sí se plasmó en el ensayo del premio nobel W. Arthur Lewis sobre el desarrollo con una oferta ilimitada de trabajo (Lewis 1954). Después de elaborar su célebre caracterización de las economías agrícolas e industriales, Lewis describió un panorama de lo que otros autores posteriores reconocerían como informalidad urbana: «todo el conjunto de empleos ocasionales: los trabajadores de los muelles, los mozos que se ofrecen a llevarte la maleta cuando llegas, el jardinero que hace arreglos esporádicos, y otros similares» (Lewis 1954, 141).

En el análisis económico formal de los años 1960 y 1970 prevaleció la tesis bisectorial, según la cual cada uno de los dos sectores se rige por normas diferentes, en consonancia con el marco teórico planteado por Lewis en el decenio de 1950. Todaro (1969) comenzó formulando una dicotomía convencional rural/urbano, pero fue más allá e introdujo la idea de una división dentro del sector urbano entre el empleo en un «sector moderno», caracterizado por la intervención estatal a través de la fijación de un salario mínimo (lo que se corresponde con la categoría A del marco esbozado en el apartado 2), y el «desempleo y subempleo», que sería interpretado por autores posteriores como una caracterización del empleo informal. Esta formulación y el concepto de transferencia intersectorial de trabajadores a través de la migración fundamentaron el importante artículo de Harris y Todaro (1970), que hasta la fecha registra más de 10 000 citas en Google Académico y fue seleccionado como uno de los 20 mejores artículos publicados en la *American Economic Review* para su edición del centenario en 2011 (Arrow *et al.* 2011).

Por lo tanto, antes de que se impusiera el uso del término «informalidad», ya se había debatido mucho y se habían hecho intentos de formular las principales características de la informalidad. Una vez que el término empezó a utilizarse, a principios del decenio de 1970, se abrió paso la bibliografía sobre el tema.

3.2 El artículo de Hart y el informe de la OIT

Todos los estudiosos de la informalidad coinciden en que el término se introdujo en la bibliografía a partir de dos publicaciones, Hart (1973) y OIT (1972). Como es sabido, a pesar de que la fecha de publicación del informe de la OIT es más antigua, el artículo de Hart lo precedió, porque una «versión anterior de ese estudio se presentó a la Conferencia sobre Desempleo Urbano en África, celebrada en el Instituto de Estudios sobre Desarrollo de la Universidad de Sussex en septiembre de 1971» (Weeks 1975, 2). No obstante, hoy se rinde tributo a

esos dos trabajos clásicos principalmente citándolos, antes que leyéndolos. Por lo tanto, parece oportuno examinar esos dos influyentes documentos en la presente introducción al número monográfico del centenario sobre informalidad.

El artículo de Hart surgió de su estudio sobre la migración de los frafras del norte de Ghana a las zonas urbanas del sur del país. El término «informalidad» aparece en la tercera frase del artículo de la siguiente manera: «La inflación de los precios, la insuficiencia de los salarios y la oferta excedentaria en el mercado de trabajo urbano han introducido un alto grado de informalidad en las actividades generadoras de ingresos del subproletariado» (Hart 1973, 61). El artículo es un detallado análisis cuantitativo y etnográfico de las actividades generadoras de ingresos de los frafras en Accra. Por ejemplo, un encuestado enumeró sus múltiples fuentes de ingresos, explicando que las actividades informales complementaban sus ingresos formales:

El Sr. A.D. trabajaba en 1966 como limpiador de calles a razón 6 chelines y 6 peniques al día (de manera que su remuneración oscilaba entre 6 y 7 libras esterlinas al mes, tras las deducciones practicadas para cubrir los costos de las prestaciones sociales y del control horario), como jardinero de tarde a 6 libras esterlinas al mes y como vigilante nocturno a 14 libras esterlinas. Además de estos ingresos anuales de aproximadamente 320 libras esterlinas, cultivaba hortalizas en su propia parcela, lo que le reportaba alrededor de 100 libras más. (Hart 1973, 66)

Por otro lado, en el artículo se esboza una conceptualización de la informalidad basada en datos etnográficos detallados. Con la perspectiva del tiempo, en un artículo posterior Hart afirma:

Siguiendo a [Max] Weber, sostuve que la capacidad de estabilizar la actividad económica en el seno de una forma burocrática hacía que los resultados fueran más calculables y regulares tanto para los trabajadores como para sus jefes. Esa estabilidad estaba a su vez garantizada por las leyes del Estado, de alcance muy limitado en la economía de Ghana. Los ingresos «formales» provenían de actividades económicas reglamentadas y los ingresos «informales», legales o ilegales, quedaban excluidos del ámbito de la reglamentación. (Hart 2006, 25)

Esta es la conceptualización analítica básica que ha orientado el estudio de la informalidad en la bibliografía posterior. También concuerda con el marco descrito en el apartado 2 de la presente introducción para clasificar y categorizar la bibliografía, entre otras cosas porque este marco se inspira en aquel modelo.

En el informe de la OIT, que fue el resultado de una misión a Kenya en el marco del Programa Mundial de Empleo de la OIT, la primera referencia a los conceptos de informalidad y formalidad aparece en la página 5 del texto principal:

El problema del empleo es que las estadísticas son incompletas, puesto que cubren una parte importante del empleo asalariado y parte del empleo por cuenta propia en las empresas más grandes y organizadas, pero omiten a un conjunto de trabajadores asalariados e independientes, tanto hombres como mujeres, inscritos en lo que denominamos «sector informal». (OIT 1972, 5)

El informe de la OIT está más orientado que el estudio de Hart (1973) a la formulación de políticas y adopta un enfoque, que resultará familiar a los lectores modernos, centrado en el objetivo de cambiar su mentalidad respecto de las actividades informales:

Una interpretación común de la causa de esos bajos ingresos (en comparación con los niveles salariales medios del sector formal) ha consistido en dar por supuesto que el problema reside en el sector informal; que está estancado, que no es dinámico. [...] El sector informal, sobre todo en Nairobi, pero también en diversos grados en todas las zonas, ha estado sujeto a restricciones sumamente debilitantes como consecuencia de la visión peyorativa de su naturaleza. Por lo tanto, existe el peligro inminente de que esta visión se convierta en una profecía que acarrea su propio cumplimiento. (OIT 1972, 5-6)

La mentalidad señalada por la OIT hunde sus raíces en Boeke (1953) y entronca con el actual discurso de políticas (Kanbur 2014).

4. El número monográfico del centenario y la bibliografía

Los artículos recogidos en el presente monográfico del centenario se publicaron entre 1975 y 2016. Recorren, por lo tanto, cuatro decenios en los que se produjo un crecimiento exponencial de los estudios de esta materia, un corpus bibliográfico que sería imposible de abarcar y examinar pormenorizadamente en su totalidad. De hecho, con el paso del tiempo, el tema ha adquirido cada vez mayor relevancia. Así lo demuestra, por ejemplo, la publicación *The Informal Economy Revisited: Examining the Past, Envisioning the Future* editada por Martha Chen y Francoise Carré (2020) bajo los auspicios de WIEGO (Mujeres en Empleo Informal: Globalizando y Organizando), una importante organización mundial creada para estudiar y solventar los problemas a los que se enfrentan las mujeres trabajadoras del sector informal.³

Los tres primeros artículos de este número (Weeks 1975; Sethuraman 1976; Souza y Tokman 1976) se publicaron a mediados del decenio de 1970, poco después que Hart (1973) y OIT (1972). Forman parte de una corriente de investigaciones que tuvo a Mazumdar (1975) como uno de sus precursores. Como cabe esperar, estos artículos se ocupan de cuestiones conceptuales y cuantitativas básicas, aunque la orientación de políticas nunca dista mucho de los conceptos y mediciones. El ya desaparecido John Weeks adopta una definición de «formal» e «informal» que se inspira claramente en las investigaciones fundacionales de Hart (1973) y la OIT (1972) y que se refleja en el marco general descrito en el apartado 2:

La distinción entre sector formal y no formal se basa en las características institucionales de las relaciones de intercambio y en la situación de la actividad económica frente al Estado. [...] En lo esencial, el *sector formal* comprende las propias actividades del gobierno y de las empresas del sector privado reconocidas, fomentadas, sustentadas y reglamentadas oficialmente por el Estado. (Weeks 1975, 3)

A continuación, Weeks formula un modelo multisectorial y analiza en términos generales «las políticas que podrían estimular el crecimiento evolutivo del sector no formal» (Weeks 1975, 8). Sin embargo, es curioso que Weeks no mencione el artículo de Harris y Todaro (1970) que ya estaba en boga y que

³ <https://www.wiego.org>

desde entonces ha pasado a formar parte del canon clásico de la bibliografía económica convencional.

Los artículos de Sethuraman (1976) y de Souza y Tokman (1976) tienen un carácter más empírico que el de Weeks y se centran en trasladar los conceptos a los datos. Sethuraman incluye un apartado que se titula «Datos requeridos y plan de la encuesta». En él se exponen algunos principios básicos claramente reconocibles para los investigadores modernos, al tratarse de principios que han servido de base para las actividades de recopilación de datos de la OIT y de otros organismos. En el anexo se presentan nueve «[c]riterios propuestos para identificar las empresas del sector no formal», entre los que figuran los siguientes elementos, muy familiares en nuestro tiempo: «a) emplea a diez personas como máximo (incluidos los trabajadores a tiempo parcial y ocasionales); b) desarrolla operaciones que no cumplen del todo las disposiciones legislativas y reglamentarias en vigor; c) trabajan en ella miembros de la familia del jefe de empresa» (Sethuraman 1976, 86).

Souza y Tokman, a su vez, estudian el fenómeno en el contexto específico de América Latina. Apoyándose una vez más en la distinción entre, «[p]or una parte, el sector formal, que concentra las actividades económicas organizadas, y por la otra el sector informal, que concentra a los ocupados que normalmente no ejercen su actividad en las empresas organizadas» (Souza y Tokman 1976, 386), realizan una encomiable labor de recopilación de datos de nueve países y, seguidamente, señalan algunas cuestiones fundamentales de política que mantienen plena vigencia en el contexto del discurso actual sobre la informalidad. En concreto, conforme al marco establecido en el apartado 2 de la presente introducción, los autores hacen hincapié en la importancia de prestar apoyo directo e impartir formación a quienes se sitúan al margen del sector informal, como los trabajadores a domicilio y las mujeres que trabajan por cuenta propia, a fin de mejorar la eficiencia y la capacidad de obtener ingresos, en particular mediante el desarrollo de cooperativas y la mejora de la oferta de crédito. Son temas recurrentes en este número del centenario.

Tras un periodo de prolífica actividad a mediados del decenio de 1970, en los años 1980 se abrió un paréntesis durante el que la *RIT* interrumpió la publicación de artículos dedicados exclusivamente a la informalidad. (Por supuesto, el tema se abordó en otros epígrafes, y se realizaron muchos estudios publicados en diversos informes técnicos y documentos de trabajo de la OIT). En el decenio de 1990 solo se publicaron dos artículos sobre la informalidad, pero ambos de gran interés. Uno de ellos (Sanyal 1991) abarcaba un aspecto que se había omitido en los planteamientos anteriores sobre los conceptos y la medición, a saber, la política; el otro artículo (Maldonado 1995) presagiaba una controversia que llegó a adquirir gran protagonismo en el debate de políticas, centrada en la cuestión de si había que ampliar la reglamentación para abarcar el sector informal o reducirla para atraer las actividades informales hacia la esfera formal.

Sanyal (1991) formula la pregunta de cómo hacer valer y organizar las políticas en el sector informal. Organizarse en el sector no organizado puede

parecer en sí una contradicción, pero constituye el objetivo de algunas ONG como la Asociación de Mujeres Trabajadoras por Cuenta Propia (SEWA) de la India,⁴ a la que se refiere Sanyal, y a cuyas dirigentes entrevistó para el proyecto en que basa su artículo. SEWA es una organización de mujeres y para mujeres en la economía informal. En una conversación que mantuvo conmigo, la fundadora de SEWA, Ela Bhatt, se refirió a la actividad económica, el crédito, la formación y demás con el símil del agua, y comparó la organización política con un cuenco. Sin agua, el cuenco estará vacío. Pero sin el cuenco no se podrá retener el agua. Ambos elementos son necesarios. Sanyal (1991) analiza los numerosos retos a los que se enfrentan los grupos del sector informal al intentar autoorganizarse, y los dilemas que se plantean al entablar alianzas con grupos del sector formal, como los sindicatos (véase también Chen *et al.* 2007). Estas cuestiones están siempre presentes cuando el debate de políticas en abstracto se sustancia en decisiones políticas concretas.

Maldonado (1995) aborda una cuestión que también se desprende del marco descrito en el apartado 2. El efecto de la reglamentación gubernamental en ese marco es la creación de las cuatro categorías A, B, C y D (conformes con la reglamentación, infractores, elusivos y no afectados). Como se ha señalado, la categoría A representa la formalidad, mientras que B, C y D contienen diferentes manifestaciones de la informalidad. ¿Debe la reglamentación proponerse abarcar a los agentes económicos de la categoría D, que actualmente no están comprendidos en su ámbito de aplicación, o debe replegarse, tratando de reducir los incentivos para que la actividad se inscriba en las categorías B o C? Como veremos, la pregunta siempre ha estado presente de un modo u otro, pero cobró especial importancia en el decenio de 1990 tras el influyente trabajo de Hernando de Soto (1989), quien sostuvo que la extensión de las «buenas leyes» y la administración al sector informal desbloquearía su potencial productivo. Maldonado (1995) realiza un meticuloso examen de una serie de políticas y analiza la repercusión que tendrían en el sector informal, incluido el efecto de la aplicación de la normativa sobre la ilegalidad.

El primer artículo del decenio de 2000 incluido en este número del centenario es de Barbara Harriss-White (2003), que aporta una perspectiva interdisciplinar, desde el enfoque más amplio de los estudios del desarrollo hasta un análisis más profundo y pormenorizado de la organización del sector informal. En relación con este último, Elinor Ostrom (1990) destaca que lo que parece «desorganizado» –recordando el planteamiento de la época de Boeke (1953)– no lo es en absoluto, sino que está muy regulado por medios sociales. Harriss-White sigue esta misma línea argumental cuando afirma que, «[e]n numerosos países, la mayor parte de la actividad económica discurre al margen de la iniciativa reglamentaria del Estado. [...] El orden económico se sustenta, pues, en formas de regulación *social* en lugar de hacerlo en la regulación estatal. [...] Ahora bien, por su propia índole, la regulación social es excluyente y discriminatoria» (Harriss-White 2003, 508-509). Al igual que Sanyal (1991) en el ámbito político, Harris-White abre y descompone la caja negra de la informalidad, pero esta vez en el ámbito social.

⁴ <https://www.sewa.org>.

El siguiente artículo recopilado en este monográfico, de Kucera y Roncolato (2008), presenta una amplia revisión bibliográfica sobre la informalidad, pero, al mismo tiempo, aborda dos cuestiones muy controvertidas en su momento, y que siguen todavía abiertas. Se trata de «dos asuntos polémicos, ambos de importancia para la elaboración de planes políticos: el denominado trabajo informal “voluntario” y la reglamentación laboral en tanto que causa del trabajo informal» (Kucera y Roncolato 2008, 357). Los autores, que se adhieren a las tesis dominantes en los estudios económicos de la informalidad, como Fields (1990), Maloney (2004) y Levy (2008), pasan también revista a la bibliografía conceptual y empírica. Llegan a la conclusión de que «los datos empíricos no sustentan la opinión de que relajar las leyes laborales sea una política eficaz para disminuir el trabajo informal» (Kucera y Roncolato 2008, 378), apoyando así la posición de la OIT. El debate continuará, toda vez que en el ámbito de las políticas se sigue defendiendo una firme postura favorable a la desreglamentación laboral.

Los tres últimos artículos seleccionados para este número abordan la evolución más reciente del decenio de 2010. Tomei y Belser (2011) presentan los antecedentes y una evaluación del Convenio sobre las trabajadoras y los trabajadores domésticos, 2011 (núm. 189), y la Recomendación sobre las trabajadoras y los trabajadores domésticos, 2011 (núm. 201). Los trabajadores domésticos, en su mayoría mujeres, se inscriben en la categoría D del marco descrito en el apartado 2, al no estar sujetos a la reglamentación. Como señalan Tomei y Belser:

Hay millones de trabajadores domésticos en todo el mundo, principalmente mujeres y niñas, ocupados tanto en los países en desarrollo como en los países industrializados. [...] [N]o suelen estar sindicados, trabajan en exceso, su remuneración es exigua y sufren abusos. Estas nuevas normas de la OIT abogan por el trabajo decente para los trabajadores domésticos y afirman sin ambigüedad que estas personas son trabajadores, por lo que tienen derecho como tales al respeto, a la dignidad y a un trabajo y una vida decentes. (Tomei y Belser 2011, 476-477)

El Convenio núm. 189, por el que habían luchado las organizaciones de la sociedad civil, es un ejemplo de extensión de las disposiciones reglamentarias a los trabajadores que no están comprendidos en su ámbito de aplicación. Sin embargo, como se desprende de la categoría B del marco expuesto, y como subrayan también Tomei y Belser, el control, la inspección y el cumplimiento deben ser componentes clave de cualquier estrategia de aplicación de la normativa.

El artículo de Williams (2015) ofrece información estadística actualizada sobre la prevalencia de la informalidad. A principios del decenio de 2000 se pusieron en cuestión las definiciones de informalidad centradas en la empresa. Surgieron dudas en relación con los trabajadores que, pese a estar empleados en empresas que satisfacían diversos criterios de formalidad, no tenían derecho a una serie de protecciones sociales. Esta laguna fue subsanada por la Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo en 2003, al ampliar el concepto estadístico de «sector» informal al de «economía» informal, centrado en las características del empleo. La nueva definición se aplicó posteriormente en publicaciones como *Mujeres y hombres en la economía informal: un pano-*

rama estadístico, que vio la luz por primera vez en 2013 y tuvo una tercera edición en 2018 (OIT 2018). Tras comparar las dos definiciones, Williams (2015, 375) concluye que, en «36 países en desarrollo, se observa que tres de cada cinco trabajadores no agrícolas (el 59,8 por ciento) desempeñan su empleo principal en la economía informal, y que el 74 por ciento de ellos trabajan en empresas informales». El autor proporciona también interesantes correlaciones de la informalidad entre países. Por lo tanto, cuatro decenios después del informe de la OIT (1972), tres de cada cinco trabajadores seguían en la economía informal.

El último artículo de este número del centenario, de Gutiérrez-Barbarrusa (2016), tiene por objeto los países desarrollados, en vez de los países en desarrollo. No se inscribe estrictamente en el marco de las definiciones de informalidad de la OIT, sino que elabora un índice de precariedad. Comienza con un índice de inseguridad laboral –« $ILL = t + s + p$, donde ILL es función de la suma de los porcentajes, en relación al empleo total: del trabajo temporal, exceptuando a aquellos que no desean un trabajo permanente (t); del autoempleo, considerando solo a los trabajadores por cuenta propia sin asalariados a su cargo (s), y del trabajo a tiempo parcial, incluyendo solo a aquellos que no pueden encontrar un trabajo a tiempo completo (p)» (Gutiérrez-Barbarrusa 2016, 529-530)–, y procede a ampliarlo para obtener un índice de precariedad (IP), «donde IP es el índice de precariedad, ILL es el índice de inseguridad laboral, TD es la tasa de desempleo y BS es el porcentaje de trabajadores con bajos salarios» (Gutiérrez Barbarrusa 2016, 538).

$$PI = \frac{(ILL+TD)+BS}{100}$$

La aplicación de este índice a los 15 Estados miembros de la Unión Europea antes de la ampliación de 2004 suscita, en el contexto de economías más desarrolladas con mercados de trabajo más formales según las definiciones convencionales, cuestiones similares a las que aparecen en la economía informal de los países en desarrollo.

5. ¿Hacia dónde vamos?

Los artículos de este número monográfico terminan en 2016, esto es, 41 años después del primer artículo de la *RIT* dedicado exclusivamente a la «informalidad», y 45 años después de que Hart acuñara el uso del término con esta acepción en una presentación del estudio que finalmente se publicó en 1973. Como hemos visto, mucho antes de esa época ya existía el discurso sobre la informalidad, aunque no se utilizara el término.

¿Hacia dónde vamos? No cabe duda de que se han logrado avances en la conceptualización y, sobre todo, en la cuantificación del fenómeno, y que se seguirá progresando en ese sentido. Sin embargo, los debates de política han mostrado una uniformidad que se resistirá al cambio. Las cuestiones de cuánto se ha de reglamentar, hasta qué punto conviene intervenir, y con qué objetivos, han vertebrado los debates y, por ende, los análisis generados

en virtud de esos debates. En ese sentido, los artículos más recientes, que se reproducen hacia el final de este número, no parecen muy alejados de los anteriores, y viceversa. Del mismo modo, los artículos que se publiquen en la *RIT* dentro de dos o tres decenios tampoco se alejarán mucho de los incluidos en este número, pues las cuestiones fundamentales de economía política que suscitan y orientan los procesos analíticos difícilmente cambiarán.

Sin embargo, las realidades económicas a las que se aplican los debates de política sí van a cambiar, lo que seguramente influirá en las discusiones de los próximos decenios. En concreto, hay tres realidades que incidirán en el discurso de la informalidad. En primer lugar, la poderosa fuerza tecnológica está eliminando empleo poco calificado en la producción y en una serie de servicios en favor del capital y de los trabajadores con mayores calificaciones y competencias. Esta tendencia ya ha sido objeto de profusos debates y análisis, y no se atenuará en los próximos decenios. En segundo lugar, del mismo modo, la propagación mundial de los problemas relacionados con la informalidad se acelerará enormemente en los años venideros. En vez de circunscribirse principalmente a los países más pobres, abarcará también a los más ricos. De hecho, será interesante ver cómo los marcos que se formularon en el contexto de los países en desarrollo se aplican a los países que se consideran desarrollados. En tercer lugar, y como consecuencia de las dos primeras realidades, surgen nuevas formas de organización social de la economía informal, que hacen uso de las nuevas tecnologías para proporcionar apoyo y defensa en relación con la informalidad. A la luz de estos tres cambios que avanzan con gran celeridad, cabe preguntarse cómo será un futuro número especial de la *RIT* sobre la informalidad, acaso dentro de unos pocos decenios.

Bibliografía citada

- Arrow, Kenneth J., B. Douglas Bernheim, Martin S. Feldstein, Daniel L. McFadden, James M. Poterba, y Robert M. Solow. 2011. «100 Years of the *American Economic Review*: Top 20 Articles». *American Economic Review* 101 (1): 1-8.
- Boeke, J.H. 1953. *Economics and Economic Policy of Dual Societies as Exemplified by Indonesia*. Haarlem: H.D. Tjeenk Willink & Zoon.
- Chatterjee, Urmila, y Ravi Kanbur. 2015. «Incumplimiento de la Ley de fábricas de la India. Alcance y pautas». *Revista Internacional del Trabajo* 134 (3): 423-444.
- Chen, Martha, y Françoise Carré, eds. 2020. *The Informal Economy Revisited: Examining the Past, Envisioning the Future*. Londres: Routledge.
- Chen, Martha, Renana Jhabvala, Ravi Kanbur, y Carol Richards, eds. 2007. *Membership Based Organization of the Poor*. Londres: Routledge.
- De Soto, Hernando. 1989. *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World*. Nueva York: Harper & Row.
- Fields, Gary S. 1990. «Labour Market Modelling and the Urban Informal Sector: Theory and Evidence». En *The Informal Sector Revisited*, editado por David Turnham, Bernard Salomé y Antoine Schwarz. 49-69. París: OCDE.
- Guha-Khasnobis, Basudeb, Ravi Kanbur, y Elinor Ostrom. 2006. «Beyond Formality and Informality». En *Linking the Formal and Informal Economy: Concepts and Policies*, editado por Basudeb Guha-Khasnobis, Ravi Kanbur y Elinor Ostrom, 1-20. Oxford: Oxford University Press.

- Gutiérrez-Barbarrusa, Tomás. 2016. «El auge del empleo precario en Europa. Conceptos, indicadores y efectos de la crisis económica mundial». *Revista Internacional del Trabajo* 135 (4): 515-549.
- Harris, John R., y Michael P. Todaro. 1970. «Migration, Unemployment and Development: A Two-Sector Analysis». *American Economic Review* 60 (1): 126-142.
- Harriss-White, Barbara. 2003. «La desigualdad en el trabajo en la economía informal: Cuestiones esenciales y ejemplos». *Revista Internacional del Trabajo* 122 (4): 507-518.
- Hart, Keith. 1973. «Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana». *The Journal of Modern African Studies* 11 (1): 61-89.
- . 2006. «Bureaucratic Form and the Informal Economy». En *Linking the Formal and Informal Economy: Concepts and Policies*, editado por Basudeb Guha-Khasnobis, Ravi Kanbur y Elinor Ostrom. 21-35. Oxford: Oxford University Press.
- Kanbur, Ravi. 2014. «Informality: Mindsets and Policies». En *Politics Trumps Economics: The Interface of Economics and Politics in Contemporary India*, editado por Bimal Jalan y Pulapre Balakrishnan, 130-145. Nueva Delhi: Rupa.
- Kucera, David, y Leanne Roncolato. 2008. «El trabajo informal. Dos asuntos clave para los programas políticos». *Revista Internacional del Trabajo* 127 (4): 357-387.
- Levy, Santiago. 2008. *Good Intentions, Bad Outcomes: Social Policy, Informality, and Economic Growth in Mexico*. Washington: Brookings Institution Press.
- Lewis, W. Arthur. 1954. «Economic Development with Unlimited Supplies of Labour». *The Manchester School* 22 (2): 139-191.
- Maldonado, Carlos. 1995. «Sector informal: ¿Legalización o *laissez-faire*?». *Revista Internacional del Trabajo* 114 (6): 785-810.
- Maloney, William F. 2004. «Informality Revisited». *World Development* 32 (7): 1159-1178.
- Mazumdar, Dipak. 1975. «The Urban Informal Sector», World Bank Staff Working Paper No. 211. Washington: Banco Mundial.
- OIT. 1972. *Employment, Incomes and Equality: A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*. Ginebra.
- . 2018. *Mujeres y hombres en la economía informal: un panorama estadístico*, tercera edición, Ginebra: OIT. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/-/dgreports/-/dcomm/documents/publication/wcms_635149.pdf.
- Ostrom, Elinor. 1990. *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Sanyal, Bishwapriya. 1991. «Organizar a los trabajadores por cuenta propia: la política del sector no estructurado urbano». *Revista Internacional del Trabajo* 110 (2): 175-195.
- Sethuraman, S.V. 1976. «El sector urbano no formal: definición, medición y política». *Revista Internacional del Trabajo* 94 (1): 77-90.
- Souza, Paulo R., y Victor E. Tokman. 1976. «El sector informal urbano en América Latina». *Revista Internacional del Trabajo* 94 (3): 385-397.
- Todaro, Michael, P. 1969. «A Model of Labor Migration and Urban Unemployment in Less Developed Countries». *American Economic Review* 59 (1): 138-148.
- Tomei, Manuela, y Patrick Belser. 2011. «Nuevas normas de la OIT sobre trabajo decente para los trabajadores domésticos». *Revista Internacional del Trabajo* 130 (3-4): 469-477.
- Weeks, John. 1975. «Políticas de expansión del empleo en el sector urbano no formal de economías en desarrollo». *Revista Internacional del Trabajo* 91 (1): 1-15.
- Williams, Colin C. 2015. «Fuera de las sombras: clasificación de las economías por el grado y la intensidad de la informalización». *Revista Internacional del Trabajo* 134 (3): 357-380.