

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD
CATÓLICA DEL PERÚ**

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES



El efecto de la pandemia del COVID-19 en las condiciones de vida de las familias de trabajadores del sector informal en el Perú urbano

Trabajo de investigación para obtener el grado académico de Bachiller en Ciencias Sociales con mención en Sociología que presenta:

Santiago Salvador Sotelo Galindo

Asesor:

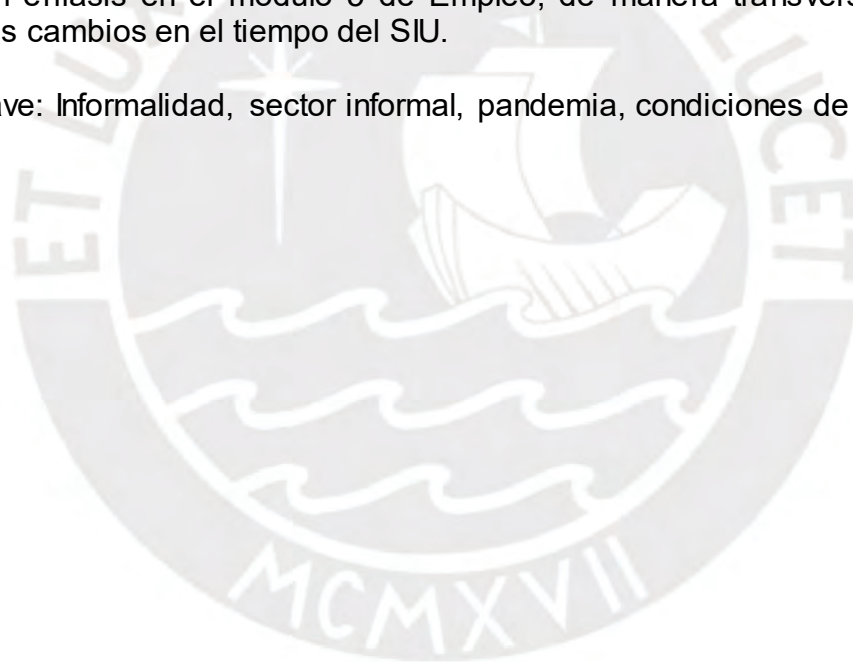
David José Antonio Sulmont Haak

Lima, 2021

Resumen

La pandemia del COVID-19 ha afectado las condiciones de vida de los trabajadores urbanos del Perú y sus familias en diferente medida siendo los más afectados los que se encuentran en el sector informal urbano (SIU). Esta situación ha mostrado la vulnerabilidad a la que se encuentran expuestos al no contar con seguro social, ni encontrarse en los registros públicos. No obstante, ¿quiénes son los más afectados dentro de este sector? ¿Por qué razones? ¿Cómo han cambiado sus condiciones de vida en esta crisis? Este estudio se propone identificar los cambios experimentados en las condiciones de vida de las familias de los trabajadores del sector informal entre el 2019 y 2021, antes y después de la propagación global del COVID-19. Para esto, se describe las condiciones de vida de los trabajadores urbanos informales y formales en relación con su situación de vulnerabilidad laboral, patrones de consumo, y acceso a servicios públicos y privados para dar cuenta en qué medida se distingue el impacto entre estos dos sectores. Luego, se identifica la heterogeneidad del impacto dentro del sector informal urbano (SIU), desde una perspectiva relacional, considerando diferencias en el rubro de trabajo, género del trabajador, grupo de edad, entre otras. La presente investigación realiza un análisis cuantitativo utilizando la base de datos de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH) del INEI con énfasis en el módulo 5 de Empleo, de manera transversal, para dar cuenta de los cambios en el tiempo del SIU.

Palabras clave: Informalidad, sector informal, pandemia, condiciones de vida, SIU.

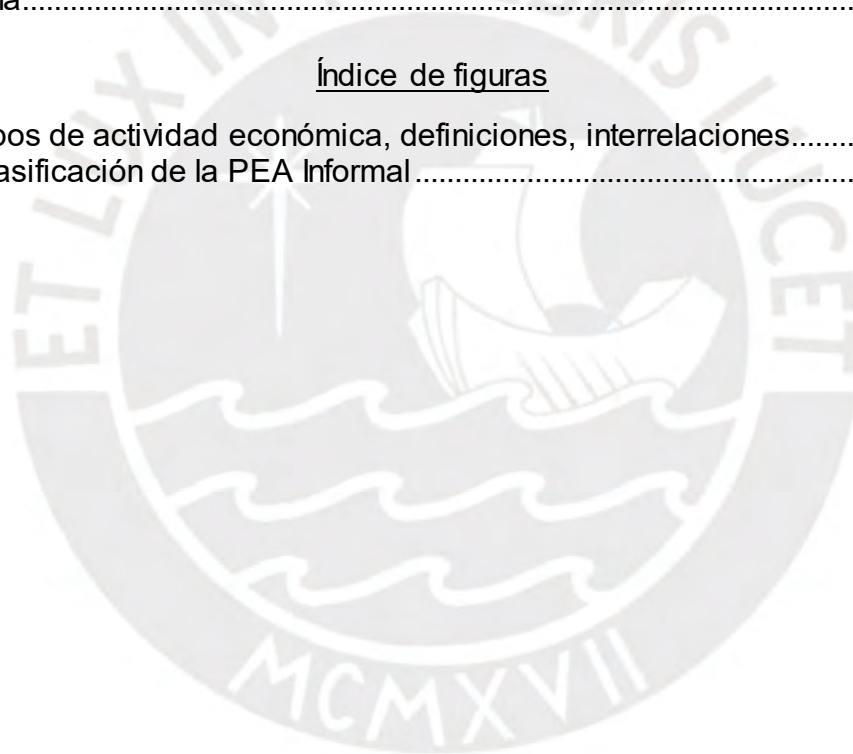


Índice

1. Introducción.....	3
2. Problema de investigación.....	4
2.1 Presentación del problema de investigación.....	5
2.2 Pregunta de Investigación.....	5
2.3 Objetivos.....	5
3. Estado del Arte.....	7
3.1 ¿Qué se entiende por informalidad?.....	7
3.2 Causas de la informalidad.....	9
3.3 Efectos de la informalidad.....	13
3.4 Salidas a la informalidad.....	14
3.5 Caso internacional.....	16
3.6 Caso peruano.....	16
4. Conclusiones.....	21
5. Bibliografía.....	22

Índice de figuras

Figura 1: Tipos de actividad económica, definiciones, interrelaciones.....	9
Figura 2: Clasificación de la PEA Informal.....	18



1. Introducción

La pandemia del COVID-19, la cual arribó al Perú a inicios del 2020, ha llevado a que los países tomen medidas drásticas con el objetivo de contener la propagación del virus. Entre estas, quizás la más importante ha sido la restricción, al inicio total y luego parcial, de ciertas actividades económicas en los diferentes rubros del mercado laboral peruano. Este shock ha llevado a que durante el segundo trimestre del 2020 se perdieran 6 millones de empleos en el país (IPE, 2020).

La inflexión en el empleo fue más crítica en los meses de abril, mayo y junio, lo que resultó en que a finales del 2020 se hayan perdido alrededor del 25% de los empleos formales (R. M. Soto et al., 2020). Los trabajadores que se mantuvieron en la formalidad pudieron apoyarse en algunos de los beneficios sociales promulgados por el gobierno para paliar el impacto de la pandemia como la ampliación de cobertura del seguro de vida para el personal de salud en la lucha contra el COVID-19 (DU 037-20202), subsidio por incapacidad temporal a trabajadores diagnosticados por COVID-19 (Resolución N° 563-GG-ESSALUD-2020), financiamiento a afiliados a un sistema de pensiones (DU N° 077-2020), entre otras.

No obstante, los trabajadores informales que no se encuentran protegidos por un contrato laboral ni que sus empresas se encuentran en los registros públicos para ser acreedoras de un bono de reactivación nacional han sido los más afectados por la paralización económica. En el Perú, donde en el 2020 el 68,4% de los trabajadores urbanos eran informales, la desprotección social se vuelve la norma antes que la excepción (INEI, 2021, p. 119).

La informalidad laboral presenta condiciones variadas entre cada trabajador que dependen en gran medida de su inserción en el mercado laboral. Si bien, se comparte la condición de trabajar sin beneficios sociales reglados por el Estado ni en unidades de producción registradas, el empleo informal puede encontrarse más extendido por la rama de actividad en que se encuentre el trabajador. El INEI (2021) detalló que el sector “agricultura/pesca/minería” presenta un 95% de empleo informal, manteniéndose como el más afectado por la informalidad desde la década pasada (p.123). Le siguen el rubro de “construcción” y el de “transportes y comunicaciones” con 83%.

Las familias de los trabajadores informales dependen de estos ingresos para su subsistencia y el impacto que ha tenido la pandemia del COVID-19 en estos aún no ha sido determinado por lo que es incierta la magnitud de este choque; no obstante,

este shock nos permite analizar la capacidad de adaptación que tienen los diferentes grupos sociales en función de su modo de vinculación con el mercado laboral y, de esta manera, enfrentar situaciones de repentina crisis.

Es así como esta tesis se propone como pregunta de investigación: ¿Qué tanto los cambios provocados por la pandemia del COVID-19 afectaron las condiciones de vida de las familias de trabajadores del sector informal urbano en el Perú? Como preguntas específicas que profundizan la antes mencionada hemos propuesto:

¿cuáles eran las condiciones de vida de los trabajadores informales urbanos en el 2019 y cómo estas cambiaron en el 2021? ¿Hasta qué punto estos cambios fueron más radicales o importantes respecto a los que experimentaron las familias de trabajadores del sector formal? ¿Qué diferencias podemos identificar en los cambios experimentados por las familias de distintos tipos de trabajadores informales al interior del sector informal?

Para responder a estas preguntas, realizaremos un análisis longitudinal, evaluando el antes y después de la propagación global del COVID-19, las condiciones de vida de las familias cuyos ingresos dependen de miembros del hogar que trabajan en el sector informal urbano (SIU). Se buscará identificar cambios en los patrones de consumo, acceso a servicios básicos (públicos y privados), y condiciones de salud y empleo de los miembros de estas familias.

Para ello, utilizaremos los datos de las Encuestas Nacionales de Hogares (ENAH) 2019 - 2021. Con la finalidad de analizar los cambios a nivel de familias individuales (cómo las mismas familias han experimentado los efectos del COVID), se hará un análisis de los datos de la muestra panel de dichas ENAH.

2.1 Presentación del problema de investigación

La presente investigación se enmarca en los estudios sobre la pandemia y los trabajadores urbanos del sector informal en el Perú actual, y se propone como problema de investigación el efecto de la pandemia del COVID-19 en las condiciones de vida de las familias de trabajadores del sector informal en el Perú urbano

2.2 Pregunta de Investigación

Como pregunta principal, nos planteamos, ¿qué tanto los cambios provocados por la pandemia del COVID-19 afectaron las condiciones de vida de las familias de trabajadores del sector informal urbano en el Perú?

Como preguntas específicas nos planteamos las siguientes:

¿Cuáles eran las condiciones de vida de los trabajadores informales urbanos en el 2019 y cómo estas cambiaron en el 2021?

¿Hasta qué punto estos cambios fueron más radicales o importantes respecto a los que experimentaron las familias de trabajadores del sector formal?

¿Qué diferencias podemos identificar en los cambios experimentados por las familias de distintos tipos de trabajadores informales según rubro de actividad económica, nivel educativo, género y edad?

2.3 Objetivos

Como objetivo principal nos planteamos, identificar los cambios experimentados en las condiciones de vida de las familias de los trabajadores del sector informal entre el 2019 y 2021.

Como objetivos específicos nos planteamos los siguientes:

1. Describir las condiciones de vida de los trabajadores informales urbanos antes y después de la propagación global del COVID-19
 - a. Detallar la situación de vulnerabilidad laboral
 - b. Detallar los patrones de consumo
 - c. Detallar el acceso a servicios públicos y privados
2. Comparar las condiciones de vida de los trabajadores informales urbanos frente a los trabajadores formales urbanos

3. Identificar la heterogeneidad de cambios en las condiciones de vida de las familias de trabajadores dentro del sector informal urbano que ocurrieron antes y después de la propagación global del COVID-19 según:

- a. Rubro de trabajo
- b. Género de los trabajadores
- c. Grupos de edad de los trabajadores
- d. Nivel educativo
- e. Características del jefe/a de hogar

Como objetivo y población de estudio nos centramos en las familias de trabajadores del sector informal en el Perú urbano entre el 2019 y el 2021



3. Estado del Arte

La informalidad laboral no es un fenómeno reciente de estudio, ha estado presente en debates de larga trayectoria como la literatura sobre el desarrollo en la forma de economía dual y marginalidad social. Sin embargo, se creía que la informalidad era propia principalmente de los países en vías de desarrollo, lo cual ha sido contrastado con un aumento del sector informal a través del mundo como en Estados Unidos (Waldinger et al., 1985), Italia (Piore & Sabel, 1987), entre otros.

3.1 ¿Qué se entiende por informalidad?

El concepto de informalidad fue introducido por Hart (1971) en su estudio sobre el mercado laboral en Ghana. En este estudio, identifica a un conjunto de personas que trabajan por fuera de las intervenciones estatales (e.g. políticas sociales y de empleo) que fue denominado sector informal. Los trabajadores en este sector se caracterizaban por principalmente ser trabajadores no calificados, autoempleados, familias de trabajadores y pequeños negocios, con tecnología rudimentaria. Posteriormente, el ILO (2002) recogió el concepto en tanto era útil para comprender la evolución y el impacto del capitalismo en las zonas consideradas periféricas entendiendo al trabajador “informal” como alguien no reconocido o protegido por ningún marco legal o regulación legal, que se encuentra especialmente vulnerable a arbitrariedades y cambios drásticos en tanto no se encuentra amparado en la protección social, y que por ende tiene déficit de trabajo decente (ILO, 2002, p. 8).

Cabe mencionar que, el ILO (2002) entiende el trabajo decente como aquel que cumple con cuatro objetivos estratégicos: los derechos en el trabajo, las oportunidades de empleo, la protección social, y el diálogo social que garantice la participación y libertad de asociación.

Frente a lo antes expuesto, la adopción del concepto informalidad laboral llevó a un dilema que hasta la fecha resuena en las posturas acerca de la informalidad laboral: el hecho de si se debiese promover el sector informal como una manera conveniente, y de bajo costo, de crear empleo barato para los estratos sociales más bajos; o si, por el contrario, se debería extender y reforzar la regulación y la protección social estatal a pesar de que se absorba una menor cantidad de trabajadores de una fuerza laboral en constante crecimiento.

Por otro lado, Portes et al. (1989) define la economía informal como un “proceso generador de ingresos económicos cuya característica central es el no estar regulado

por las instituciones sociales, en un ámbito social y legal en el que actividades semejantes sí están reguladas” (p. 12 en Alonso, 1990). El sector informal se entendería como la producción no regulada de bienes lícitos. En adición, abarca a las personas, empresas y transacciones que se realizan al margen de las normas legales y las obligaciones tributarias establecidas para regular la actividad económica (H. de Soto et al., 1987). La informalidad laboral implica el establecimiento de relaciones de trabajo que no cumplen, parcial o completamente, las regulaciones vigentes (Loayza, 2020). Por ende, la informalidad laboral puede definirse de forma genérica como la condición laboral que está fuera del sistema tributario, seguridad social y otras regulaciones (OECD, 2004).

Las unidades productivas informales se caracterizan por operar sin registros contables, frecuentemente no tienen un local sino que operan en las habitaciones de una vivienda, cuentan con acceso limitado a los servicios públicos (agua y saneamiento, electricidad, etc) (Belapatiño et al., 2017). Es así como estas empresas están al margen de cargas tributarias y normas legales. Dentro de estas, los trabajadores no cuentan con protección y los servicios que el Estado ofrece (Céspedes Reynaga, 2020).

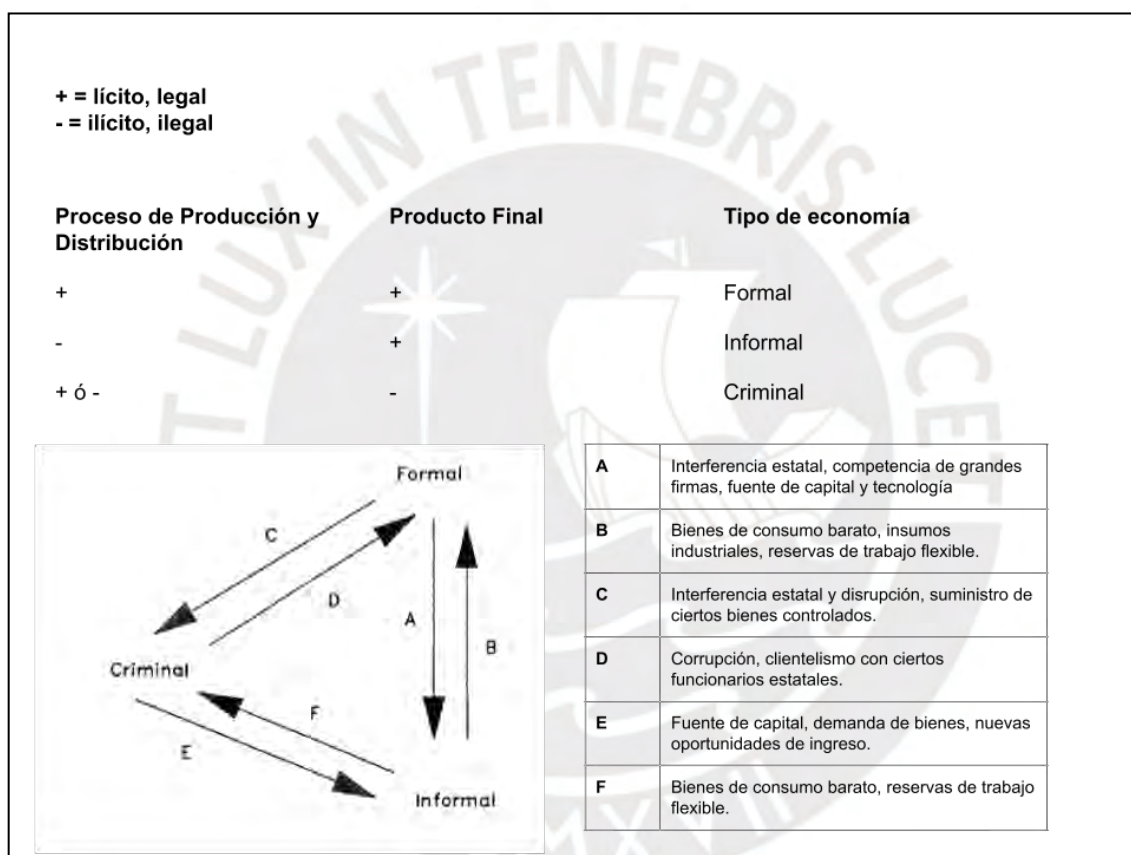
En el contexto de la pandemia, se ha podido presenciar y constatar cómo la vulnerabilidad laboral, característica central de la informalidad, interactúa con situaciones de crisis. Previa al inicio de la pandemia, los empleos de calidad en América Latina se hacían cada vez más escasos en la región: 26,3 millones de personas buscaban empleo sin encontrarlo en 2019; a inicio del 2021, la región de América Latina y el Caribe perdió 26 millones de empleos (Beteta, 2020, p. 187; ILO, 2021).

Carneiro (1997) menciona que la economía informal tiende a crecer durante periodos de crisis. En el caso peruano, hemos visto como la tasa de informalidad, en términos del INEI, aumentó entre 2019 y 2020 en 2 puntos porcentuales, y entre 2020 y 2021 en 3.7 puntos porcentuales alcanzando un 78,2% en el área urbana (El Comercio, 2021).

Para entender la relación entre la economía formal, informal y delictiva, los análisis de Durand (2007) & Portes et al. (1989) coinciden en diferentes puntos. En primer lugar, si nos fijamos en el origen legal de lo vendido este puede proceder de diferentes fuentes: puede ser una reventa de una fuente formal, de contrabando, piratería o simplemente robado. En segundo lugar, el sector informal cuenta con su

propia jerarquización y división del trabajo al punto de constituir sus propias burguesías informales: personas que han acumulado capital en el sector informal y que se esconden bajo la fachada de la informalidad y la pobreza para evadir impuestos (Durand, 2007, p. 83). En tercer lugar, los tres sectores se interrelacionan tanto de forma colaborativa como competitiva. Portes et al. (1989, p. 14) retrata esta interdependencia en el siguiente gráfico:

Figura 1: Tipos de actividad económica, definiciones, interrelaciones



Fuente: Portes et al. (1989, p. 14). Traducción propia

3.2 Causas de la informalidad

Existe debate acerca de las causas o al origen de la informalidad. Esto ha llevado a que se generen corrientes que enfatizan cierto aspecto como la causa principal que explica en mayor medida la informalidad.

Corriente estructural

La corriente estructuralista (Acemoglu, 2001; Cacciamali, 1983; Souza, 1980; Tokman, 1978), predominante en los años 80, considera que la principal causa de la permanencia y aumento del sector informal es debido a que existe un sector de la economía “moderno” en la que se concentran los “buenos empleos”, las innovaciones tecnológicas, inversiones de capital extranjero, mano de obra calificada y alta productividad, y que mantiene al margen a un sector de la economía “tradicional” en el que se encuentran los “malos” empleos, trabajadores poco calificados y pagados con baja productividad. Esta aproximación dualista de la economía considera que es insuficiente demanda laboral en el sector formal de la economía para absorber a la masa de trabajadores y proveer empleo sobre todo poco calificados por lo que las pequeñas empresas y empresas familiares optan por la informalidad como una alternativa de supervivencia. Desde esta aproximación, el sector informal tiene un desenvolvimiento subordinado al desarrollo del sector formal, y emerge como resultado de la falta de oportunidades laborales y económicas en una región o país. La principal causa se asocia a factores económicos, falta de desarrollo productivo. Algo positivo de este enfoque es que plantea una interrelación entre el sector formal y el sector informal, cuentan con vasos comunicantes y no son compartimentos estancos.

No obstante, esta perspectiva ha sido criticada (Carneiro, 1997) debido a que se ha podido observar de que en zonas económicamente activas en donde hay creación de empleo y fluidez de capital, el empleo informal crece con mayor rapidez junto con el empleo formal. En un estudio realizado en Brasil, Carneiro (1997) demostró como en las regiones en donde había mayor dinamismo económico y el empleo formal estaba creciendo, crecía también en mayor medida el empleo informal que en otras regiones con menor crecimiento económico (p. 16). El autor argumenta que este fenómeno podría deberse a la creciente importancia del sector servicios, y una crisis de la regulación estatal, es decir, la incapacidad del gobierno de intervenir en el sistema productivo. Asimismo, Pinilla Cisneros (2004; en Cosamalón, 2018) afirma que esta corriente no incorpora el papel del Estado como un actor decisivo en la propagación del sector informal y tampoco consideraba la subcontratación hacia el sector informal de las grandes empresas.

Corriente neoliberal

La corriente neoliberal (Beiner, 1989; Belapatiño et al., 2017; Cartaya, 1987; H. de Soto et al., 1987), predominante en los años 90 junto con el auge político del neoliberalismo, considera que la principal causa del sector informal es la excesiva reglamentación estatal del mercado laboral y el costo de transacción en las actividades económicas. De esta manera, la legislación laboral directa o indirectamente desincentiva la contratación formal en tanto que suelen ser rígidas y no permiten la flexibilidad en la contratación y despido de personal para superar las imperfecciones del mercado. Esto, sumado a la percepción de que no representa ningún beneficio para la empresa tener trabajadores formales vuelve poco atractivo el proceso de formalización, a falta de incentivos fiscales, y genera a que se incurra y perdure en la informalidad. En adición, De Soto et al. (1987) plantea que los engorrosos trámites burocráticos serían una barrera de ingreso por los sectores acomodados para impedir que los trabajadores pobres accedan a los beneficios sociales y servicios del Estado.

Esta corriente enfatiza que el sector informal no solo está conformado por pequeños negocios, sino también medianos y grandes con alta productividad, tecnología y salarios, pero que incurren en tener trabajadores no registrados, autoempleados, trabajadores independientes no cubiertos en el seguro social (Belapatiño et al., 2017).

Un aspecto positivo de esta corriente es que permitió considerar, como parte del sector informal, a las actividades legítimas llevadas a cabo por compañías formales que por múltiples razones eligen mantener una parte de sus operaciones en la informalidad con trabajadores no registrados. Esto, más adelante, fue catalogado como “empleo informal en el sector formal” (INEI, 2020). Asimismo, recuperó el papel de la decisión de los actores que antes eran entendidos como víctimas pasivas de causas estructurales y había poco que podían hacer para escapar de la situación de informalidad.

No obstante, esta perspectiva ha sido criticada por distintos autores (Cosamalón, 2018; Portes et al., 1989) dado que romantiza el sector informal peruano, ensalzan la informalidad como reafirmación del espíritu empresarial en América Latina y promueven el camino informal como una solución generalizada a las crisis económicas de los países en que el sector tiene gran influencia. En la medida en que se concentran en el proceso de formalización y sus limitaciones, se deja de lado o en

segundo plano lo que significa ser “formal” en términos de beneficios sociales y cobertura; lo cual, puede llegar a ser una limitación al momento de plantear soluciones.

Por otro lado, esta corriente rara vez incluye en su análisis los factores estructurales como el modelo de desarrollo o el desempeño macroeconómico de un país.

Asimismo, Cosamalón agrega que en muchas ocasiones, principalmente en América Latina, la difusión del comercio informal respondió principalmente a un repliegue del Estado y de sus medios de coacción por crisis fiscal, alteración política, violencia insurgente, entre otras, lo que permitió el surgimiento de actores que rivalizaran con las autoridades sobre el control del espacio público como fue el caso de Perú en los 80's (2018, p. 5).

Corriente multicausal

Durand (2007) comenta que la economía informal “está constituida por empresas y trabajadores que operan en una zona institucional clausurada” (2007, p. 79). Por lo que su nivel de transgresión a la norma es limitado en tanto que no han cometido un delito lesivo a la propiedad y a la persona. En el caso peruano, la informalidad se suele reproducir cuando, por ejemplo, un conjunto de ambulantes empieza a frecuentar una zona urbano-marginal para la venta de sus bienes y servicios. Luego de generarse una masa crítica, se constituyen los mercados informales en “zonas liberadas” del control del Estado.

De esta manera, se reconoce el papel del Estado de reglar, fiscalizar (*enforcement*) y de establecer los mecanismos hacia la formalidad, pero que; sin embargo, con frecuencia carecen de la capacidad para regular plenamente las actividades y derechos en las sociedades (Burt, 2009; en Cosamalón, 2018). Si bien el Estado conoce la ubicación de estos espacios informales (e.g el principal local de Sunat se encuentra a 3 cuadras de varios centros comerciales de softwares piratas), su intervención es esporádica o muchas veces nulas dependiendo de múltiples causas como un desborde para controlar la economía, coimas a los funcionarios, entre otros. Dentro del régimen de la economía informal, los trabajadores no se encuentran en una planilla, si algún derecho tienen, este se da por costumbre antes que por ley (Durand, 2007, p. 81).

Asimismo, Céspedes Reynaga (2020) argumenta que la informalidad resulta en un mecanismo de suavización de la contracción y/o expansión económica. Por ello, muchos

trabajadores optarían por el sector informal al ser menos costosos el riesgo de desempleo en épocas de crecimiento económico.

Corriente neoestructural

Portes et al. (1989) argumentan que la informalidad laboral se debe principalmente a un proceso de reestructuración económica mundial a raíz de la crisis del petróleo en 1973. A partir de este acontecimiento, las empresas internacionales, para ser más competitivas, recurren en mayor medida al trabajo intensivo informal por lo que no solo les beneficia la permanencia del sector informal sino también su crecimiento y robustez. Estas empresas, muchas veces en la forma de “maquiladoras”, empresas financiadas por capital extranjero para importar, procesar materia prima y exportarla a los mismos países con valor agregado, buscan tercerizar su producción en el sector informal abaratando costos. Esto se podría entender como un proceso de descentralización productiva donde los sectores modernos globales subcontratan para realizar sus actividades tanto a nivel nacional como internacional, reificando y promoviendo que las pequeñas y medianas empresas tengan trabajadores sin contrato laboral para reducir costos y operar con las tarifas más bajas.

Portes et al. (1989) plantean una caracterización de la informalidad que incluya la amplitud de casos posibles en este sector. En primer lugar, mencionan que la informalidad es un componente integrado en las economías nacionales. No se desarrolla de manera independiente a la economía formal, sino que interactúan para satisfacerse mutuamente (1989, p.26). En segundo lugar, los trabajadores de la economía informal laboran en una condición degradada en términos de beneficios sociales (seguro contra accidentes, fondo de pensiones, entre otros). A la par, es más difícil establecerse como un colectivo de presión (e.g un sindicato) dada la falta de estabilidad en su labor sin contratos que lo aten. En tercer lugar, si bien los trabajadores informales son muchas veces intervenidos por los efectivos policiales, la actividad informal se desarrolla ampliamente bajo la tolerancia del gobierno ya sea para evitar conflictos sociales o para establecer patronaje político (1989, p.26).

3.3 Efectos de la informalidad

A diferencia de las causas, existe relativo consenso acerca de las consecuencias que puede traer el sector informal para la economía, las empresas y los trabajadores.

Con respecto a la economía, se forma un modelo descentralizado de organización económica que busca reducir los costos de producción (Portes et al., 1989). Las conexiones y subcontratación hacia el sector informal generan un aumento de microempresas con múltiples proveedores que contribuyen una fracción de la producción total.

Cabe mencionar que la informalidad representa de por sí una menor recaudación de tributaria que representa un obstáculo para la provisión de bienes y servicios públicos (Belapatiño et al., 2017). El impuesto a la renta no recaudado del sector informal podría haber sido invertido en educación, salud, justicia, infraestructura, seguridad ciudadana, entre otras. Este déficit en la recaudación de impuestos resulta en una sobrecarga impositiva en el sector formal dado que se trata de optimizar al máximo la recaudación en este sector y de esta manera también se afecta la productividad y competitividad de las actividades formales.

Con respecto a las empresas, la informalidad laboral reduce su productividad en tanto que las condiciones precarias y el bajo equipamiento con la que laburan sus trabajadores les impide rentabilizar su productividad (Belapatiño et al., 2017).

Con respecto a los trabajadores, se debilita el poder de lucha sindical o la capacidad de exigir un cambio de los trabajadores que contribuyen al sector informal dado que no existen mecanismos legales que garanticen su permanencia en un oficio (Portes et al., 1989). En el sector informal abundan las relaciones de trabajo inestables, temporales y esporádicas por lo que el trabajador informal debe alinearse con las condiciones precarias de trabajo, los horarios abusivos, entre otros, porque siempre existe la posibilidad de ser reemplazado por un ejército de desempleados dispuesto a someterse a esas condiciones de trabajo. Asimismo, la informalidad tiende a trasladar los costos de la producción a los trabajadores siendo cada vez más común los talleres domiciliarios sustituyendo a las fábricas centralizadas.

3.4 Salidas a la informalidad

Belapatiño et al. (2017) sugiere que se modifique la normativa laboral para promover la formalización de las empresas en términos de flexibilizar las relaciones laborales. Es así como manifiesta la necesidad de facilitar la contratación y el despido en una empresa formal para que el negocio pueda superar situaciones adversas o inesperadas en la economía y el mercado laboral como lo es la pandemia del COVID-19. Esto se puede ver reflejado en un estudio realizado por Apoyo Consultoría se

muestra que 54% de los empleadores entrevistados mencionó que su principal tema de preocupación en materia laboral es la dificultad para despedir trabajadores, 43% comenta que es difícil gestionar los recursos humanos en el marco de la fiscalización del Estado), 35% resalta el encarecimiento de mano de obra calificada (2016; en Belapatiño et al., 2017).

Asimismo, se sugiere la simplificación de la reglamentación laboral para reducir los trámites y el tiempo que toma para que una empresa formal se pueda constituir (Belapatiño et al., 2017). Inclusive plantear incentivos tributarios para que las empresas registren a sus trabajadores y mantengan en regla sus archivos contables. Otra posibilidad que plantean diferentes autores (Belapatiño et al., 2017) es la implementación de salarios mínimos diferenciados por el sector productivo en el cual se labore.

Existen salidas de la informalidad que hacen énfasis en mejorar la productividad de los trabajadores a través de condiciones estructurales. Céspedes Reynaga (2020) argumenta que, si bien el crecimiento económico y la productividad del sector formal empuja la generación de empleo hacia la formalidad, el efecto es mínimo por lo que se requiere de otras soluciones más directas. Entre estas se podrían considerar políticas activas que mejoren el nivel educativo, la calidad y cobertura de los servicios de salud, la infraestructura vial, entre otros (Belapatiño et al., 2017). Este aumento de la productividad debe ser focalizado; ya que, no todos los sectores de la economía operan al mismo nivel de productividad.

Según el INEI (2016; en Belapatiño et al., 2017), el sector “minero e hidrocarburos” es 40 veces más productivo que el “agropecuario y pesca”, y el sector “servicios y comercio”, donde se ubica la mayor parte de la PEA ocupada, es 6 veces más productivo que el “agropecuario y pesca”. De esta manera, se entiende que uno de los sectores en que es más urgente intervenir para reducir la informalidad es el sector “servicios y comercio” por su predominancia en la economía peruana. Ahora bien, Beteta (2020) afirma que en el 2019, en América Latina, la mayoría de empleos nuevos se generaron en los sectores de comercio de los restaurantes y hoteles caracterizado por la concentración de empleo informal; sin embargo, fue justamente este sector el cual fue el más impactado por la pandemia del COVID-19 que dispuso a los gobiernos a aplicar cuarentenas parciales o totales, se limitaron los aforos, el poder de compra de los trabajadores se estancó, entre otras barreras que experimentaron estas empresas ya sea formales como informales.

3.5 Caso internacional

La Organización Internacional del Trabajo entiende al “sector informal” como el universo de establecimientos de las unidades de producción dedicadas a la producción de bienes y/o servicios con la finalidad de crear empleos y generar ingresos para las personas involucradas en la actividad económica (ILO, 2002). Las unidades de producción en la economía informal presentan principalmente los rasgos de las empresas de hogares, es decir, que las obligaciones de la empresa no recaen en sí misma sino en sus propietarios, y es a nombre ellos que se efectúan las transacciones con otras unidades productivas. Es por ello que, muchas veces, los gastos de la empresa se encuentran indistinguibles de los gastos de las familias involucradas en la producción. La OIT menciona que estas empresas de empleadores informales se caracterizan por tener una baja cantidad de empleados, estos empleados suelen no estar oficialmente registrados, entre otros.

Por otro lado, el “empleo informal” se entiende como el número total de empleos informales de los trabajadores involucrados en esta economía (ILO, 2002). Dentro de esta categoría se encuentran, por ejemplo, los trabajadores y empleadores de por cuenta propia (independientes) dueños de sus propias empresas del sector informal, trabajadores familiares auxiliares ya sean partícipes del sector formal e informal, miembros de cooperativas de productores informales (no constituidas formalmente ante entidades legales), asalariados (no sujetos a la legislación laboral nacional) que tienen empleos informales, entre otros.

3.6 Caso peruano

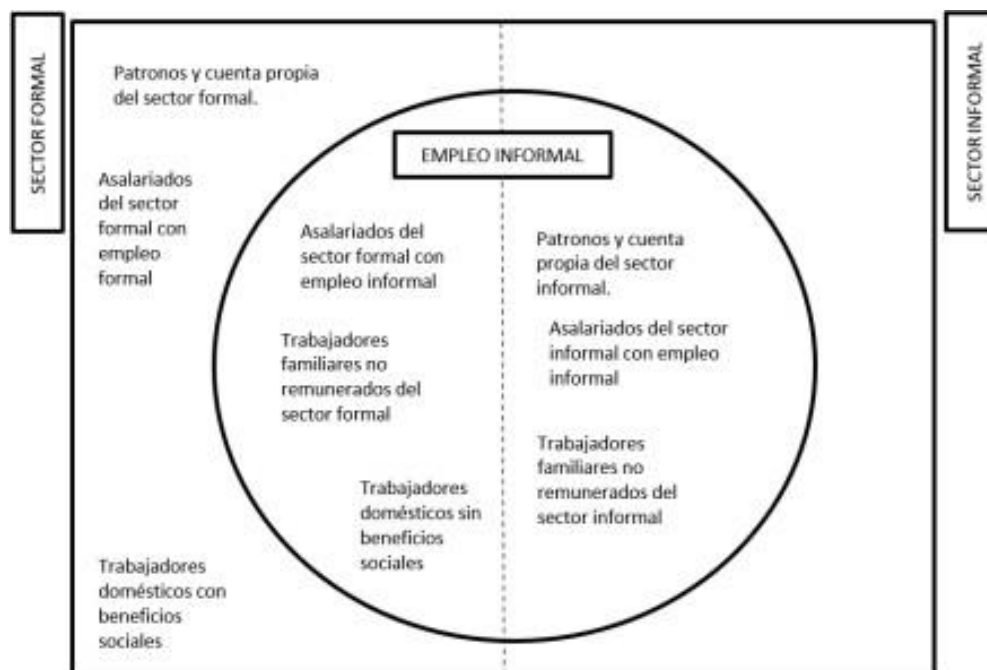
Un exponente peruano de los estudios sobre el sector informal es Hernando de Soto, quien fue un autor influyente, principalmente en los 90's, llegando a tener un impacto directo en diferentes políticas públicas. Un ejemplo de ello es el Comisión de Formalización de la Propiedad Informal (COFOPRI). De Soto et al. (1987) consideraba que los elevados costos de la formalidad llevaban a al auge de la construcción informal y por consecuencia a las barriadas, las cuales eran vistas como un proceso autogestionario frente a la ineficiencia estatal. De esta manera, resultaba lógico que si el Estado reconocía la formalidad del terreno ocupado de manera informal podía tener una influencia positiva en el tipo de actividades laborales que se realizaban en estos espacios mientras que se recaudaban impuestos de estos terrenos a la par que los autoempleados se convertían propietarios de sus medios de producción abalados

por el Estado y así superar la pobreza urbana. De esta manera, en el marco de la política de la titulación masiva por parte del gobierno fujimorista se crea COFOPRI en 1996, con asesoría de H. de Soto y el financiamiento del Banco Mundial. Sin embargo, en la práctica este organismo se dedicó únicamente a la entrega de títulos de dominio y no se reparó en la calidad de la vivienda y del espacio en que se construía (Torres & Ruiz-Tagle, 2019).

Esquivel (2011) argumenta que en términos de entregar títulos de propiedad la comisión fue efectiva; pero que, si observamos los objetivos que realmente buscaba cambiar damos cuenta con que la inversión realizada en la propiedad posterior a la entrega fue mínima, el acceso a servicios básicos fue reducido, la obtención de préstamos bancarios fue principalmente estatal y rara vez de entidades privadas, entre otros (2011, p. 2). Asimismo, la política pública de formalización urbana con COFOPRI ha traído como consecuencia el incremento de tráfico de terrenos dada la simplicidad de trámites en la obtención de títulos de dominio inclusive desconociendo a dueños anteriores. De esta manera, resultó insuficiente la explicación de que la informalidad se debía principalmente a la falta de extensión del crédito y las hipotecas dado que en la práctica requería mucho más que eso.

Ahora bien, en concordancia con las directrices planteadas por la OIT, el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI, Perú) ha adoptado como parte del estudio y monitoreo de la economía informal la dualidad entre el sector informal y el empleo informal. El primero, según el INEI, refiere a las “empresas de hogares (unidades productivas no constituidas en sociedad, excluyendo las cuasisociedades) que no están registradas en la administración tributaria (SUNAT)” (INEI, 2020, p. 140). En tanto que la unidad de estudio son las unidades productivas, se busca recopilar esta información a través de una “Encuesta de establecimientos” principalmente. El segundo, se encuentra enmarcado en el total de empleos que cumplen con las siguientes condiciones: a) los patronos y cuenta propia cuya unidad productiva pertenece al sector informal, b) asalariados sin seguridad social financiada por su empleador, c) los trabajadores familiares no remunerados que laboran la unidad productiva. En tanto que la unidad de estudio son las unidades productivas, se busca recopilar esta información a través de una “Encuesta de establecimientos” principalmente. Esta distinción nos permite apreciar los empleos informales que se encuentran fuera del sector informal considerando a aquellos asalariados del sector “formal” con empleo informal.

Figura 2: Clasificación de la PEA Informal



Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – 2017: “Producción y Empleo Informal en el Perú 2017-2016”; en Mantilla (2021)

Cosamalón (2018) destaca, desde una aproximación cualitativa a la informalidad en el Perú, de que una de las figuras centrales en el sector informal es el vendedor ambulante que no solo vende un stock de productos en la calle para poder sobrevivir, sino que es parte de un proceso de reconfiguración de la economía mundial (2018, p. 33).

Sobre el caso peruano, Cosamalón tiene especial interés en las formas de supervivencia que se utilizaron en las calles, a lo que comúnmente se denomina “trabajo callejero” pero sin desmerecer la memoria y dignidad de las personas que buscan salir adelante por sus propios medios (2018, p. 3). La figura del vendedor ambulante se encuentra bastante presente en el Perú donde la disminución del salario real, en la década de 1990, deprimió la capacidad de consumo de los diferentes estratos sociales creando una demanda por el precio más bajo. Plantea, además, que resulta crucial el rol del “capital social” para comprender las dinámicas del sector informal urbano y en especial al fenómeno ambulante. Como hemos mencionado anteriormente, al no contar con mecanismos de protección social públicos, los trabajadores informales crean sus propias redes de apoyo mutuo las cuales requieren inversión y mantenimiento (Di Laura, 2016; en Cosamalón, 2018).

Estudios realizados en nuestro país (Céspedes Reynaga, 2020; Chacaltana, 2016) destacan lo siguiente utilizando bases de datos como la Encuesta Nacional de Hogares (ENAHOG) y la Encuesta Permanente de Empleo (EPE). En primer lugar, la informalidad urbana promedio varía entre 53% y 75% dependiendo de la definición operativa que se utilice y sin considerar tiempos de crisis. En segundo lugar, la informalidad laboral entre 2004 y 2014 se redujo entre -2,4% y -0,5%. Esta reducción ha venido a la par con un incremento de la tasa de empleo formal principalmente entre los trabajadores asalariados que entre 2002 y 2012 pasó del 41% al 50% (Chacaltana, 2016, p. 52).

Rodríguez & Minoru (2010) confirman, utilizando la ENAHOG, que el denominado “sector informal” ha tenido una lenta tendencia a la baja independientemente de la definición que se utilice. Asimismo, muestran que la conducción de las unidades de producción informales suele estar a cargo de las mujeres. Esta tendencia ha ido en aumento constituyéndose en un 56,2% de mujeres en el 2008 (p.19). Por otro lado, en relación con las unidades productivas, observan que el 55% no cuentan con local fijo, entre 10% y 20% cuentan con servicios de agua y desagüe en su local, aunque poco más de la mitad cuenta con electricidad en su local de trabajo, cerca del 3% cuenta con telefonía o internet.

Si consideramos las principales características estructurales de la informalidad laboral en el Perú, distintos autores (Barco & Vargas, 2010; Céspedes Reynaga, 2020; Chacaltana, 2016; Rodríguez & Minoru, 2010) mencionan las siguientes:

- La informalidad laboral usualmente cuenta con trabajadores con pocos años de educación.
- Cuenta con trabajadores con pocas habilidades laborales.
- Cuenta con trabajadores con bajo nivel educativo.
- Laboran en micro y pequeñas empresas.
- Afecta mayormente a las mujeres.
- Afecta mayormente a los empleos no asalariados.
- Afecta principalmente a trabajadores jóvenes y adultos mayores.
- Es mayor en áreas urbanas fuera de Lima Metropolitana.
- Predomina en el sector de comercio, construcción y en actividades primarias.

Hemos visto que no existe una definición conceptual singular de la informalidad laboral, en parte, por el distinto énfasis que se le otorga a la recomendación política

para tratarla. Del mismo modo, Céspedes Reynaga (2020) considera que existen múltiples definiciones operativas al momento de querer medir el fenómeno en cuestión, para identificar a los trabajadores informales en una economía.

El INEI identifica a los trabajadores informales considerando la diferencia entre el sector informal y el sector formal establecido por la OIT en su XCII Conferencia Internacional de Estadísticas de Trabajo (Céspedes Reynaga, 2020). Asimismo, “considera como trabajador informal a los patronos y por cuenta propia cuya unidad productiva pertenece al sector informal, los asalariados (del sector formal) sin seguridad social financiada por su empleador, y los trabajadores familiares no remunerados, independientemente de la naturaleza formal o informal de la unidad productiva donde trabaja” (Céspedes Reynaga, 2020).

Céspedes Reynaga afirma que, para cubrir los diferentes casos, se plantean los siguientes tipos de definiciones operacionales para identificar trabajadores informales dependientes asalariados y para los trabajadores del hogar:

- Informalidad por ingresos: incluye a los trabajadores informales que perciben un salario mínimo por hora menor al establecido por la ley (actualmente s/.930).
- Informalidad por afiliación al sistema de pensiones: incluye a los trabajadores informales que declaran no estar afiliados a ningún sistema de pensiones (público o privado).
- Informalidad por libros contables: incluye a los trabajadores informales que mencionaron conocer que la empresa donde labora no lleva libros contables.
- Informalidad por personería jurídica: trabajadores informales que trabajan en empresas sin personería jurídica.
- Informalidad por contrato: trabajadores informales que laboran sin ningún tipo de contrato.
- Informalidad por impuestos laborales: trabajadores informales que mencionaron no pagar ningún descuento laboral.

4. Conclusiones

Considerar los distintos tipos de informalidad de manera independiente y en su conjunto es útil cuando no se cuenta con información acerca de alguno de los indicadores.

Luego de lo expuesto, podemos concluir que siendo la informalidad laboral una temática de finales del siglo pasado, una gran cantidad de estudios se limitan a estudiarla como un todo unificado (cantidad de personas involucradas, producción económica anual, etc.) y no predominan los estudios que se concentren en la diferenciación y variedad de casos que existen dentro de la informalidad. Este es un vacío que la presente investigación busca compensar.



5. Bibliografía

Acemoglu, D. (2001). Good jobs versus bad jobs. *Chicago*, vol.19(Nº1).

Alonso, J. A. (1990). Review of The Informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries. *Estudios Sociológicos*, 8(22), 191-197. JSTOR.

Barco, D., & Vargas, P. (2010). *DT 2010 04: El Perfil del Trabajador Informal y el Retorno de la Educación*. Recuperado de <https://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/documentos-de-trabajo/dt-2010-04.html>

Beiner, B. (1989). *A Economía Invisível—Um Survey*.

Belapatiño, V., Grippa, F., & Perea, H. (2017). *Perú | Informalidad laboral y algunas propuestas para reducirla*. 21.

Beteta, H. E. (2020). ¿Cómo encontró la pandemia del Covid-19 a América Latina? / How did you find the Covid-19 pandemic in Latin America? *EconomíaUNAM*, 17(51), 180-193. Recuperado de <https://doi.org/10.22201/fe.24488143e.2020.51.556>

Cacciamali, M. C. (1983). *Setor Informal Urbano e Formas de Participação*. N. 20.

Carneiro, F. (1997). The Changing Informal Labour Market in Brazil: Cyclicity versus Excessive Intervention. *LABOUR*, 11(1), 3-22. Recuperado de <https://doi.org/10.1111/1467-9914.00027>

Cartaya, V. (1987). El Confuso Mundo del Sector Informal. *Jul/Ago*, N. 90.

Céspedes Reynaga, N. (2020). Crecer no es suficiente para reducir la informalidad. En *Crecimiento económico del Perú: Causas y Consecuencias*. Universidad de San Martín de Porres. Recuperado de <https://repositorio.usmp.edu.pe/handle/20.500.12727/8844>

Chacaltana, J. (2016). *Perú, 2002-2012: Crecimiento, cambio estructural y formalización*. CEPAL. Recuperado de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/40402-peru-2002-2012-crecimiento-cambio-estructural-formalizacion>

Cosamalón, J. (2018). *El apocalipsis a la vuelta de la esquina*. Fondo Editorial, PUCP.
de Soto, H., Ghersi, E., & Ghibellini, M. (1987). *El otro sendero*. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=ZU95PQAACAAJ>

Durand, F. (2007). 3. Las tres economías. En *El Perú fracturado: Formalidad, informalidad y economía delictiva*. Fondo Editorial del Congreso del Perú.

El Comercio. (2021, noviembre 15). *Informalidad laboral alcanzó al 78,2% de peruanos en el último año, según INEI*. Recuperado de <https://elcomercio.pe/economia/peru/informalidad-laboral-alcanzo-al-782-de-peruanos-en-el-ultimo-ano-segun-inei-noticia/>

- Esquivel, A. (2011). *Cofopri ¿organismo diseñado para mejorar el bienestar de las personas?* Recuperado de <http://repositorio.flacsoandes.edu.ec/handle/10469/2842>
- Hart, K. (1971). *Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana. unpublished.*
- ILO. (2002). *Report VI: Decent work and informal economy* (International Labour Conference 90th Session).
- ILO. (2002). *Resolution concerning decent work and the informal economy.* Recuperado de <https://www.ilo.org/public/english/standards/reim/ilc/ilc90/pdf/pr-25res.pdf>
- ILO. (2021). *La región perdió 26 millones de empleos en un año de pandemia* [Noticia]. Recuperado de http://www.ilo.org/americas/sala-de-prensa/WCMS_779116/lang--es/index.htm
- INEI. (2020). *Aspectos conceptuales y metodológicos.* Recuperado de https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1764/anexoa.pdf
- INEI. (2021). *Perú: Evolución de los Indicadores de Empleo e Ingreso por departamento, 2007-2020.* INEI.
- IPE. (2020). *Mercado laboral peruano: Impacto por covid-19 y recomendaciones de política* [Informe Final]. Instituto Peruano de Economía.
- Loayza, N. V. (2020). *Informalidad y crecimiento económico: Una aproximación conceptual y una aplicación al Perú.* En *Crecimiento económico del Perú: Causas y Consecuencias.* Universidad de San Martín de Porres. Recuperado de <https://repositorio.usmp.edu.pe/handle/20.500.12727/8843>
- Mantilla, E. (2021). *¿Y qué será de la vida?: Un análisis de las diferentes dimensiones de la vulnerabilidad a la pobreza de los hogares peruanos, 2014-19.* INEI.
- OECD. (2004). *Informal Employment and Promoting the Transition to a Salaried Economy* (pp. 225-289). OECD. Recuperado de https://doi.org/10.1787/empl_outlook-2004-7-en
- OIT. (2013, octubre 4). *La medición de la informalidad: Manual estadístico sobre el sector informal y el empleo informal* [Libro]. Recuperado de http://www.ilo.org/global/publications/ilo-bookstore/order-online/books/WCMS_222986/lang--es/index.htm
- Piore, M. J., & Sabel, C. F. (1987). *The Second Industrial Divide.* *Journal of Peace Research*, 24(2), 354 pp. Recuperado de <https://doi.org/10.1177/002234338702400213>

Portes, A., Castells, M., & Benton, L. A. (Eds.). (1989). *The Informal economy: Studies in advanced and less developed countries*. Johns Hopkins University Press.

Rodríguez, J., & Minoru, H. (2010). Informalidad, empleo y productividad en el Perú. *Departamento de Economía, Documento de Trabajo 282*.

Sánchez Villagomez, M., & Chafloque Céspedes, M. R. (2019). *La informalidad laboral en el Perú: Un mapa nacional basado en ENAHO*. Universidad San Martín de Porres. Recuperado de <https://www.administracion.usmp.edu.pe/investigacion/files/INFORMALIDAD-LABORAL-final-corregido.pdf>

Soto, R. M., Cuéllar, N. G., & Reyes-Olivo, M. (2020). Empleo y derecho laboral en tiempos de pandemia, Perú 2020. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 4(2), 1497-1509. Recuperado de https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v4i2.156

Souza, P. R. (1980). Empleo, Salarios e Pobreza. *Hucitec, Brazil*.

Tokman, V. (1978). *Las Relaciones entre los Sectores Formal e Informal: Una Exploración sobre su Natureza*. N. 5.

Torres, D., & Ruiz-Tagle, J. (2019). ¿Derecho a la vivienda o la propiedad privada? De la política pública a la informalidad urbana en el Área Metropolitana de Lima (1996-2015). 136, 5-29.

Waldinger, R., Ward, R., & Aldrich, H. (1985). Ethnic Business and Occupational Mobility in Advanced Societies. *Sociology*, 19(4), 586-597. Recuperado de <https://doi.org/10.1177/0038038585019004007>