Joaquín Juan Albalade y Jesús Matamala Bacardit

La economía informal (1ª parte)

Introducción

Existe una gran diversidad de términos para denominar el concepto de economía informal. Conceptos como economía sumergida, trabajo clandestino o economía paralela o ilegal son, entre muchas otras, definiciones que hacen más o menos referencia a una misma idea central (Castells & Portes, 1990) y que confluye hacia «...un proceso de actividad generadora de ingresos caracterizado por un hecho principal: no está regulado por las instituciones de la sociedad en un medio social y legal en el que se reglamentan las actividades similares...».

Por tanto, en el epígrafe de economía informal cabría incluir, en principio, a aquellas actividades que, siendo mercantiles, no están sujetas a la legalidad laboral y jurídica. En consecuencia, una empleada del hogar que trabaje para terceros sin declarar sus ingresos, o un hijo mayor de edad que ayuda a sus padres en un negocio familiar a quien no cotizan a la seguridad social o no declaran sus ingresos al fisco, o, en fin, un lampista que no proporciona la factura y cobra en negro, serían casos ejemplares de economía informal.

En todo caso, lo que sí parece claro es que los numerosos estudios realizados sobre el fenómeno de la economía informal constatan que ni es reciente, ni es exclusivo del Tercer Mundo, ni es coyuntural, ni es un fenómeno que funciona autónomamente. Todo lo contrario, es tan fuerte el ligamen entre la economía informal y la formal que «una ya no es concebible sin la otra...» (Sanchís & Miñana, 1988: 9).

1. ¿Por qué surge la economía informal?

A pesar de que no hay un consenso sobre las diversas causas que originan la aparición y el crecimiento del proceso de informalización de la economía, existen ciertos aspectos que explican el aumento que ha sufrido este tipo de economía y que cobran mayor importancia cuando el contexto económico y financiero se caracteriza por la persistencia de la incertidumbre y de ciclos recesivos más o menos duraderos. Estos aspectos inducen hacia la economía informal como consecuencia de:

- La reacción de las empresas de los sectores más tradicionales e intensivos en trabajo ante la globalización de la competitividad protagonizada por otras empresas locales o extranjeras y ante la regulación fiscal y laboral a que les somete el Estado.
- La revalorización del trabajo doméstico en el hogar como fuente de producción y no sólo de consumo.
- Aunque el trabajo voluntario no es en principio trabajo informal puesto que no está monetarizado, cada vez tiene una mayor consideración como tal, en la medida que su creciente expansión y dimensión está abarcando y sustituyendo algunas actividades hasta ahora formales.
- Dado el gran volumen de paro y el coste fiscal del subsidio de paro y del resto de servicios sociales públicos, las Administraciones Públicas españolas han seguido y siguen una política de tolerancia y consentimiento hacia la economía informal.

- Fruto de la estrategia empresarial de descentralizar la producción de los bienes y servicios, muchas de las actividades subcontratadas dentro del país acaban operando en la economía informal.
- La deslocalización productiva hacia países foráneos con menores costes de producción e impuestos presiona a las empresas que se quedan en el país hacia la economía informal, estimulando la informalidad allí donde se dirigen tales actividades para obtener aún más ventajas comparativas.
- Existencia de una cierta cultura empresarial entre algunos pequeños y medianos empresarios que huyen sistemáticamente del riesgo de buscar los beneficios asumiendo los costes de actuar formalmente, para obtenerlos mediante la sobre-explotación y desregulación de los trabajadores carentes de mejores opciones ocupacionales.

2. La dimensión económica de la economía sumergida

La economía informal es un fenómeno tan antiguo como la propia revolución industrial. La disminución de la informalidad económica ha evolucionado en paralelo al crecimiento de la intervención del Estado en la regulación de las actividades económicas (Giddens, 1989: 538). Lo que resulta nuevo en el contexto histórico actual es que el sector informal crece, aun en economías altamente institucionalizadas, a expensas de las relaciones de trabajo ya formalizadas (Castells & Portes, 1990).

Hasta mediados de la década de los sesenta, la economía informal en países como España era observada como algo relativamente normal, en la medida que el Estado moderno aún estaba pendiente de formalizarse. Así, el bajo desempleo existente, como consecuencia del acelerado crecimiento económico del período fordista, permitía considerar ese fenómeno como algo secundario y, en todo caso, transitorio, a la espera de que alcanzaran el nivel de desarrollo de los países más ricos.

El impacto de la crisis energética, de la progresiva internacionalización de la competencia y de otros factores acaecidos en esa década, conducirá a una reacción de las empresas para recuperar los márgenes de beneficios perdidos tras esos impactos. Para lo cual se adoptarán una serie de estrategias de cuyos efectos se derivará el surgimiento y crecimiento de la economía informal. Con ello quedará evidenciado que, aun habiéndose alcanzado un importante nivel de desarrollo económico en los decenios posteriores, el volumen de este tipo de actividad seguirá siendo elevado y complementario para cubrir todas las necesidades de la economía formal en España.

Según un informe de 1988 para la CEE de F. Miguélez, se estimaba que un 20% de los trabajadores activos españoles se encontraban involucrados en actividades informales, alcanzándose cifras más elevadas en zonas como el área industrial textil de Sabadell (el trabajo informal generaba entre el 30% y el 50% de la riqueza de la zona) o la industria del juguete en la Comunidad Valenciana con un 90% de informalidad. Otros informes apuntaban a que el trabajo informal en España podría suponer una quinta parte del total del Producto Interior Bruto.

En esa misma dirección, otros informes como el apuntado por Ernest Lluch (*Diari de Barcelona*, julio de 1987), se calculaba que en países como Italia entre el 25 y el 30% del total del Producto Interior Bruto era de procedencia informal e ilegal, la mayoría de él en manos de las mafias de ese país, lo cual podría explicar buena parte del «milagro» italiano de finales de los años ochenta,

cuando desplazó del quinto puesto al Reino Unido en el ranking económico mundial.

En todo caso, lo que es innegable es que la actividad económica informal no sólo no ha dejado de existir, sino que ha adquirido carta de naturaleza durante los últimos veinticinco años, y no sólo en España, sino también en otros países de nuestro entorno. Y la prueba de ello es que, transcurridos esos años de las cifras anteriores, el peso relativo de la economía informal sigue siendo muy importante.

Autores como Schneider han puesto de relieve que Italia, Grecia y España siguen estando a la cabeza de los países de la OCDE en relación al porcentaje de economía sumergida que tenían a finales del primer decenio del siglo XXI.

Según las estimaciones de Schneider (2008), tras la crisis financiera de 2008 el volumen de la economía informal en España ha vuelto a recuperar la tendencia ascendente que se había desacelerado desde la segunda mitad de los noventa, de modo que podría llegar a suponer en 2009 el 19,5% del total del PIB (unos 210.000 millones de euros que eludirán el fisco), lejos aún, sin embargo, del 22,4% alcanzado durante el bienio 1994-1995, pero que muy probablemente marcará una tendencia que irá al alza, dado el estrecho vínculo demostrado entre crecimiento de la economía informal y crisis económica.

Como ya se ha dicho, no es un fenómeno reciente ni exclusivo de España o de los países del sur de Europa –pues en otros países europeos como Alemania las estimaciones situaban a la economía sumergida de ese país alrededor del 14-15% del PIB para 2009– pero sigue siendo un hecho socioeconómico para-legal e ilegal muy importante por las repercusiones directas que tiene en el descenso de los ingresos públicos y, por tanto, en las prestaciones y servicios que podrá ofrecer el Estado a los ciudadanos, pero también por las consecuencias sociales indirectas que se derivan, en cuanto a las condiciones de trabajo de entre 12 y 15 millones de trabajadores que trabajaban de esa forma en Europa a finales del decenio de 2000.

Volumen de la economía sumergida en porcentaje sobre el PIB de algunos países occidentales

Cuadro 1

El Cuadro 1 corrobora la persistencia de la economía informal en todos los países del área occidental citados en ese Cuadro, a lo largo del tiempo, a pesar de las variaciones que se experimentan cuando cambia el sentido de los ciclos económicos. Salvo EE.UU., en el resto de países y en el conjunto de la OCDE se mantienen unas cifras que nunca descienden del 10%, con lo que se pone de manifiesto no sólo la estructuralidad, sino la funcionalidad que ha adquirido la economía sumergida en las sociedades capitalistas, en tanto que recurso con el que se cuenta de antemano, para completar la producción de bienes y servicios de estos países.

3. La dimensión económica de la economía informal en España

Más recientemente y para el ámbito específico de España, el estudio presentado en enero de 2014 por el colectivo de Técnicos del Ministerio de Hacienda y dirigido por el profesor Jordi

Sardà de la Universidad Rovira i Virgili de Tarragona, publicado en el diario *El Periódico*, ha permitido elaborar el mapa de la economía sumergida de España, a partir de relacionar una serie de variables como la evolución de la tasa de paro, del número de autónomos, el peso del sector de la construcción, de la renta per cápita, de las cotizaciones sociales, de los costes laborales unitarios, de la variación del PIB, de la tasa de actividad y del consumo de energía eléctrica por unidad de PIB. Con datos de 2012, el citado estudio clasificaba las 50 provincias españolas en seis segmentos según era el peso relativo que alcanzaba la economía sumergida en cada provincia respecto del PIB de España. La distribución de estos seis segmentos seguía la siguiente agrupación:

Distribución por provincias del peso relativo de la economía sumergida en España, 2012

Cuadro 2

Una primera revisión de la distribución de la incidencia relativa de la economía sumergida por sectores permite conocer —más allá de las causas que provocan su aparición y persistencia, por otro lado explicadas en el siguiente epígrafe— que la cifra media de la economía oculta o sumergida de España se situaba, según este estudio, en el 24,6% del PIB, con un intervalo mínimo de hasta el 14% y uno máximo del 40%.

Según dicho informe, esa desigual distribución territorial de la incidencia relativa de la economía sumergida mostraba que era en el País Vasco, Navarra y, en menor medida, Madrid, donde se alcanzan los niveles más bajos de economía sumergida, mientras que en las provincias rurales o semirurales (Extremadura y parte de Andalucía, pero también en casos más aislados como Albacete, Zamora y Lugo), era donde se llegaba a los niveles más elevados, mientras que en el norte del país —salvo el País Vasco y Navarra y la provincia de Lugo— y en el eje mediterráneo —salvo en las de Almería y Granada— se concentraban los niveles intermedios. Por tanto, parecería que, al margen de otras posibles explicaciones, la variable «predominio relativo de economía rural» en relación al «predominio relativo de economía industrial y servicios» podría aportar cierta luz para realizar una primera interpretación de tal distribución.

La relativa escasa presencia de la economía sumergida en el País Vasco y Navarra podría atribuirse, entre otras cosas, a una relativamente menor actividad agraria y de la construcción en relación al resto de España y, en particular, al papel que han desarrollado, ya desde los inicios de la transición democrática, las instituciones gubernamentales vascas en la promoción de una cultura empresarial propensa a la protección social de los trabajadores (salarios elevados y condiciones de trabajo siempre por encima de la media española), en buena medida, proveniente de una conciencia «patriótica» de solidaridad fiscal inducida, a su vez, por la recaudación que se obtiene del denominado «cupos vasco» o «fuero navarro».

Por lo que se refiere a la menor presencia de la economía sumergida en la provincia de Madrid podría aventurarse que —a diferencia del caso anterior— la gran presencia de funcionarios asalariados, pero también de sedes de muchas grandes empresas y multinacionales, con muy poca actividad agraria y con un sector de servicios muy desarrollado, podría explicar, al menos parcialmente, esa menor presencia de la economía sumergida.

La explicación de lo opuesto, es decir, de una presencia superior de la economía sumergida en el resto del territorio, habría que buscarla en argumentos inversos: existencia de una cierta actividad industrial y de una destacada presencia de la construcción y de una relativa importancia de la dinámica agraria en la que predomina una arraigada cultura informal rural.

Por otra parte, el citado estudio apunta que el valor de la economía sumergida ha aumentado en 60.000 millones de euros entre 2009 y 2012, alcanzando con ello 253.135 millones de euros o, lo que es lo mismo, un 24,6% del PIB, cuando en 2008 esa cifra había sido el 17,8%: se había experimentado un crecimiento de 6,8 puntos en sólo cuatro años. Además, los resultados a los que se llegó en 2012 son también la consecuencia de la creciente brecha que viene produciéndose entre las provincias que mayor y menor porcentaje de economía sumergida acogen.

Bibliografía citada

Castells, Manuel y Portes, Alejandro (1990), «El mundo sumergido: los orígenes, dinámicas y efectos de la economía informal», en Castells, Manuel *et al.*, *La economía informal*, Buenos Aires: Planeta.

Giddens, Anthony (1989), *Sociología*, Madrid: Alianza Editorial.

Sanchis, Enric (1984), *El trabajo a domicilio en el País Valenciano*, Madrid: Instituto de la Mujer.

Schneider, Friedrich (2008), «Shadow Economies and Corruption all over the World: Empirical Results for 1999 to 2003», *International Journal of Social Economics (IJSE)*, serie 1, vol. 35, n.º 9.