

**Joaquín Juan Albalate y Jesús Matamala Bacardit**

## **La economía informal (2ª parte)**

A los comentarios realizados en la primera parte de este artículo sobre el concepto, las causas y la dimensión que ha alcanzado la economía informal en algunos países europeos y en España, cabe añadir ahora los tipos de economía informal que existen y, para cerrar este artículo, el debate que se viene suscitando desde hace décadas entre los que ven más beneficios que problemas de este tipo de economía y los que, por el contrario, sólo ven inconvenientes.

### **1. Tipos de economía informal**

Dado el impulso que ha adquirido la economía doméstica y la economía comunitaria o trabajo voluntario en la sociedad actual, es necesario delimitar las líneas fronterizas que separan esos dos tipos de economía de la economía informal:

- **Economía doméstica.** Definida por las actividades no monetarizadas que se llevan a cabo en el ámbito de las familias, cuya plasmación comporta el ahorro de los costes que, de otra manera, habría que contratar en el mercado: desde el cuidado de los niños y ancianos, a las tareas domésticas o las denominadas de «autoservicio» (mejoras en el hogar, bricolaje, etc.). Es decir, se trata de trabajos no regulados, cuyas contrapartidas en el mercado de la economía formal sí están sujetas a regulación y tienen un valor de cambio en términos de ocupaciones remuneradas: maestros de guardería, enfermeras o asistentes en residencias de ancianos, pintores, electricistas, etc.).
- **Economía comunitaria.** Definida también como actividades no monetarizadas de intercambio de trabajo en especies que llevan a cabo asociaciones, ONG o grupos sociales mediante trabajo voluntario no remunerado: desde el cuidado de los niños acordado entre varios vecinos, al trabajo en un negocio familiar no remunerado o el trabajo voluntario en todo tipo de asociaciones u organizaciones no gubernamentales.
- **Economía oculta, o también denominada economía sumergida, negra o ilegal**  
. Es la que constituye el núcleo más difundido de lo que definimos como economía informal y se caracteriza por coincidir con la economía formal por estar igualmente monetarizada a través de trabajo remunerado.

Hay dos grandes grupos de actividades dentro de la economía oculta:

a) Las relacionadas con la producción de bienes intermedios para otras empresas por parte de empresas y personas individuales que operan al margen del control oficial. Por ejemplo, todo tipo de empleo a domicilio o en pequeños talleres sumergidos dedicados a producir bienes o servicios en partes o en su totalidad de un proceso productivo (textil-confección, calzado, juguetes, etc., pero también de servicios a distancia o en el domicilio procesados mediante teletrabajo sin control fiscal).

b) Las relacionadas con la producción de bienes o servicios directamente para el consumidor. Aquí entrarían desde servicios profesionales para la reparación y reformas de la vivienda a la producción de muebles a medida para el domicilio o cualquier otro producto o servicio de consumo final que escape al control oficial.

A pesar de la gran diversidad de situaciones laborales englobadas en la economía informal, puede hablarse de la existencia de un cierto perfil prototípico de trabajador en este sector: se trataría de trabajadores jóvenes (38% menores de 25 años, en comparación al 12% en la economía formal), con alta proporción de mujeres (bastantes más de la mitad) e inmigrantes, con bajos niveles de cualificación y que experimentan malas condiciones de trabajo.

Según una encuesta del Ministerio de Economía y Hacienda, el 30% de los trabajadores «autoempleados» (generalmente autónomos) trabajaban en la economía informal, a la vez que el 36% de las mujeres ocupadas también estaban en ese submercado.

La situación laboral de los trabajadores en la economía informal es mucho menos estable que en la economía formal y no existen probabilidades de poder hacer una carrera profesional ni acceder a la promoción laboral. Este tipo de trabajo se sitúa en la zona de máxima segmentación del mercado de trabajo (submercado terciario), en el que las condiciones de trabajo que se experimentan son las más abusivas dado el desamparo absoluto con el que cuentan tales trabajadores en relación al mercado secundario y, sobre todo, el primario, a menudo con la connivencia del propio trabajador cuando ésta es la única alternativa que le queda.

En definitiva, la economía sumergida suele dar cabida a jóvenes que no tienen entrada en el mercado formal de trabajo, a mujeres inactivas o monoparentales que intentan complementar los ingresos familiares o sacar adelante solas a su familia, a jubilados que tratan de elevar sus pensiones, a parados sin subsidio o, con él, pero insuficiente para cubrir los mínimos de subsistencia, o a ocupados que cooptan por otro empleo informal dada la precariedad de su actividad principal.

## **2. El debate sobre los pros y los contras de la economía informal**

En términos generales, se suele aceptar que el incremento de la economía informal constituye una forma más de agravar la explotación del trabajador por parte del sistema capitalista de mercado, aunque algunos autores advierten de no descuidar los potenciales beneficios que se pueden deducir de una parte de la informalidad, especialmente, aquellos que se derivan de la participación desinteresada de la población en trabajos comunitarios aunque, como ya se ha visto, no tenga la consideración de verdadera economía informal.

Así, algunos autores han intentado desdramatizar las consecuencias de la economía sumergida (Verdaguer, 1989), haciendo alusión a que, en algunos casos, los individuos tienen la posibilidad de tomar ciertas decisiones sobre la organización de su trabajo y pueden desarrollar su actividad en un marco de mayor creatividad donde, además, las relaciones laborales quedan mediatizadas por vínculos más personales y menos jerarquizadas, más allá de la innegable existencia de un contexto general de condiciones más o menos infrahumanas.

Otros autores de esta misma perspectiva, atribuyen también a la economía informal un papel de rebeldía contra la presión fiscal del Estado y la burocracia y hasta una cierta tendencia idílica hacia la autogestión y la desvalorización del valor tradicional del trabajo como algo impuesto y no

deseado.

Por el contrario, autores como la socióloga Eulàlia Solé (*Diari de Barcelona*, 4-8-1987), además de poner en duda las virtudes mencionadas anteriormente, opina que la economía informal sirve como «válvula de escape» para aligerar la conflictividad derivada de la reconversión, concentración y deslocalización empresarial puesto que una parte de los que son despedidos de empresas formales son, a veces, acogidos por empresas informales, previamente «pactado» con los directivos de las primeras, bien para el trabajador pueda completar el menor salario con el subsidio de paro, bien para que sea, al menos, una fuente de ingresos cuando éste finalice.

En otras ocasiones, la economía informal surge de empresas constituidas a partir del pago en especies del despido de una parte de los trabajadores, de forma que con las antiguas máquinas, ya fuera de la economía formal, se vuelve a producir para la misma empresa que los expulsó. De esa forma, se consigue que los trabajadores se hagan competencia entre ellos mismos al cubrirse puestos de trabajo que han dejado de ser legales.

Por otra parte, el control empresarial sobre los trabajadores en un marco clandestino o de ocultación siempre es superior puesto que, en ausencia de sindicatos, ante la más mínima queja son objeto de despido sin derecho alguno a reclamación a una empresa que, por definición, «no existe».

Por tanto, según esta otra visión, la economía informal queda ajena a cualquier acento liberador porque, lejos de apartarse de las tradicionales consecuencias de las relaciones de producción capitalistas, las refuerza aún más ya que, constituyendo una parte natural y esencial para el funcionamiento del propio sistema, en las empresas informales se explota, más si cabe, a la fuerza de trabajo, de lo que se aprovechan otras empresas formales subcontratando su producción, para eludir costes e impuestos ante la presión competitiva del mercado, y colaborando así, a mantener viva la actividad informal.

Ahora bien, acogerse al trabajo «negro», no sólo puede perjudicar a las empresas formales cuando las informales compiten en el mercado en los mismos sectores de actividad que las primeras. Para el caso del trabajador, trabajar en «negro», no sólo no suele ser una opción voluntaria, sino que es el último recurso que le queda cuando no hay trabajo legal o cuando, habiéndolo, las condiciones del contrato y la remuneración son tan pésimas que «sale a cuenta» el trabajo informal o, incluso, el ilegal.

No es posible justificar la economía informal y, menos aún, la ilegal, amparándose en la presión fiscal del Estado, cuando a resultas de ello, los beneficios de las grandes empresas y multinacionales legales que se derivan de esa situación, crecen a costa de la pérdida de las garantías contractuales y salariales, de la seguridad en el puesto de trabajo, de la cobertura sanitaria, del derecho al subsidio de paro y de la propia jubilación, de la ausencia de apoyo sindical de los trabajadores que se ven implicados, todo ello, por cierto, conseguido a base de mucha abnegación y sacrificio durante demasiadas décadas de la historia reciente de este país.