

El empleo en informalidad: desmitificando mitos

Julio Gamero R.

EN UN RECIENTE ESTUDIO TITULADO: *¿Es la informalidad una opción voluntaria o la última alternativa de empleo en el Perú?*, Mario Tello¹ concluye que para la mayoría de trabajadores peruanos esta constituye una última alternativa de empleo. Es decir, que el empleo en informalidad, mayoritariamente, no es el resultado del ejercicio de decidir por una opción o una vía de escape ante la bruma de trámites o de costos que supondría la formalidad, lo que significa que al trabajador peruano que suma a la estadística del empleo informal no le queda otra que insertarse en dicho espacio del mercado laboral para agenciarse de un ingreso que le permita su reproducción como trabajador.

Así tenemos que las conclusiones del mencionado estudio se acercan, tras tres décadas de preeminencia de otros paradigmas, al enfoque del excedente estructural de mano de obra predominante en los setenta y comienzos de los ochenta.

Hoy, las recomendaciones de política derivadas de dicho estudio resultan muy pertinentes tras la evidencia empírica de la persistencia de la informalidad, lo que cuestiona el enfoque

¹ Tello, Mario. *¿Es la informalidad una opción voluntaria o la última alternativa de empleo en el Perú?* Lima: Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú, 2015. Ver en: goo.gl/YWMkjK

subyacente en las políticas implementadas de los noventa en adelante.

En las siguientes líneas, tras resumir los enfoques que han pretendido explicar la informalidad, se presentará la trayectoria de esta en el contexto del proceso de salarización de la mano de obra, para luego concluir con algunas recomendaciones que acelerarían el tránsito de la informalidad a la formalidad.

Las explicaciones del empleo informal

Apropiados al caso latinoamericano se presentan los siguientes enfoques: el del excedente estructural de mano de obra, el de las trabas legales, el de la habilidad empresarial, interpretaciones como la neoinformalidad y el de la única alternativa de empleo.

a) *El excedente estructural de mano de obra*

La aproximación pionera a la conceptualización del Sector Informal Urbano (SIU), en América Latina, se deriva del análisis de las migraciones hacia la ciudad provenientes de las zonas rurales. Así, el origen del SIU se encuentra en el excedente de mano de obra que no puede ser absorbido por el sector moderno de la economía (el formal urbano) por las restricciones estructurales con las que opera (pocos encadenamientos, altamente intensivo en capital, condiciones oligopólicas de mercado, etc.). Esto configura un sector formal que no es capaz de absorber el íntegro de la mano de obra que se ofrece y que proviene del campo. Así, la Población Económicamente Activa (PEA) que no encuentra trabajo en el sector formal se ve forzada a generar su propia oportunidad de empleo.

Esta concepción tomó como referencia los aportes de Lewis y Harris, así como los de Todaro². En el caso peruano, Chávez

² Ver al respecto: goo.gl/zkh0Lj

O'Brien³ y Carbonetto⁴ estimaron la magnitud de este tipo de informalidad, concebida bajo el marco conceptual del Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (Prealc). Bajo dicho enfoque, el SIU contaría con las siguientes características principales: baja productividad y escasa capacidad de acumulación en pequeñas unidades económicas con predominio de la lógica de subsistencia (en oposición a la lógica de la acumulación), propiedad familiar de las empresas (con tenue delimitación entre las partes de capital y trabajo), relaciones laborales desprotegidas y bajas remuneraciones.

Entre las principales críticas a sus planteamientos iniciales se encuentran: la falta de análisis de la relación entre los sectores formal e informal (considerándolos mutuamente excluyentes, desatendiendo las relaciones de complementariedad que existirían), la no inclusión de los trabajadores independientes, los fenómenos de la subcontratación y la recurrente asimilación de los conceptos de marginalidad, informalidad y pobreza.

b) *Los costos y barreras de la formalidad, las «trabas» legales*

Desde una perspectiva liberal (De Soto⁵), son los altos costos laborales y no laborales que se imponen al funcionamiento de las empresas formales los que explican la aparición de un sector informal de gran magnitud en la mayoría de los países en desarrollo. Los participantes del sector formal aparecen como víctimas de excesivos controles gubernamentales en materias concernientes a la empresa: derecho de propiedad y la regulación del empleo. Los que participan del sector informal,

³ Chávez, Eliana. *El sector informal urbano: de reproducción de la fuerza de trabajo a posibilidades de producción*. Lima: Fundación Friedrich Ebert, 1988.

⁴ Carbonetto, Daniel. *Lima: sector informal*. Lima: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación (Cedep), 1988.

⁵ De Soto, Hernando. *El otro sendero. La revolución de la economía informal*. Lima: Editorial El Barranco, 1986.

por su parte, operan fuera de la interferencia del Gobierno, actuando de manera voluntaria, escapando de las regulaciones del sector formal, tratándose estos últimos, esencialmente, de microempresarios talentosos, con potencial de crecimiento y fuente de un vibrante capitalismo popular.

Desde esta perspectiva, se define lo informal como todas aquellas actividades económicas que no están controladas o reguladas por el Estado, una definición amplia y legalista, resultado del cálculo racional de los sujetos frente a los excesivos gravámenes de la regulación estatal. Para De Soto, el universo de la informalidad –paralelo y antagónico al mundo de la economía formal– incluía todas las actividades económicas desarrolladas al margen de las reglamentaciones existentes, siendo la densa «telaraña legal» del Estado la causa fundamental de su existencia.

Este enfoque ha recibido diversas críticas, sobre todo por los conceptos y premisas utilizados, tales como la (supuesta) elección puramente racional de los individuos a la hora de «decidir» su ingreso a la economía informal, la consideración como informal de «todas» las actividades al margen de los marcos legales de acción, la homogeneidad del sector informal, la idea de que la retirada del Estado permitirá a los pequeños empresarios informales competir libremente con el resto en el mercado y aumentar sus ganancias, entre otras. No obstante las críticas recibidas, este enfoque ha estado detrás de las múltiples políticas públicas concentradas en disminuir la informalidad.

c) *La opción voluntaria, la «habilidad empresarial»*

La aproximación del Prealc colocaba al sector informal como una no opción, es decir, quienes incursionaban en dicho sector no era por voluntad propia sino obligados por las circunstancias (razón involuntaria). Estudios para el Perú han encontrado que

dicha premisa no sería de validez general, pues al menos para una parte de la PEA incursionar en dicho sector aparecería como la primera opción, siendo ello una apuesta enteramente voluntaria y convalidada por el diferencial de ingresos que estarían obteniendo frente a sus costos de oportunidad en el sector formal.

Por ejemplo, Yamada⁶ desarrolla un modelo de equilibrio general de tres sectores que trata de incorporar las principales características del sector de autoempleo informal urbano. Las estimaciones para el caso de Lima Metropolitana en los años 1985, 1990, 1991 y 1994 confirmarían la hipótesis de que existe una proporción de individuos dentro del sector informal que obtienen ingresos superiores a su costo de oportunidad en el sector formal (en forma creciente, de acuerdo a sus «habilidades empresariales»).

Asimismo, también se encuentra un importante grupo de trabajadores asalariados informales que ganan menos que en otras opciones de empleo, por lo que estarían en este sector de manera involuntaria. Por tanto, la evidencia empírica peruana sustentaría una realidad dual en el sector informal urbano, en el cual hay otro segmento que, de manera voluntaria, estaría «optando» como primera opción por insertarse directamente en el SIU.

d) *Otras interpretaciones*

La estructuralista

Este enfoque destaca la relación entre los sectores formal e informal (negado o escasamente tratado por los enfoques anteriores), donde el sector informal -heterogéneo y

⁶ Yamada, Gustavo. *Autoempleo e informalidad urbana: teoría y evidencia empírica de Lima Metropolitana, 1985-86 y 1990*. Cuaderno de Investigación. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico (CIUP), 1994.

diversificado– es parte integral e incluso funcional de la misma estructura económica que el sector formal. Por ejemplo, los bajos costos de producción del sector informal permitirían aumentar las ganancias del capital formal. Este enfoque señala, igualmente, que el SIU no puede definirse por negación de los atributos formales, sino como una nueva forma de organización y producción, resultado de la reedición y adaptación de las viejas relaciones precapitalistas al nuevo contexto: «una vieja forma en un nuevo escenario es, de hecho, nueva, ya que todas las relaciones sociales pueden ser definidas únicamente de acuerdo con su contexto histórico específico»⁷. Para definir al sector informal retomaron algunos de los elementos del Prealc (autoempleados, trabajadores familiares, asalariados y servicio doméstico), sumando una nueva categoría: los trabajadores asalariados desprotegidos, identificada con la PEA urbana empleada en microempresas, generalmente al margen de la reglamentación estatal.

La neoinformalidad

Los cambios generados por la globalización han llevado a la revisión de la noción de informalidad. Incluso algunos autores se han preguntado si es posible aún hablar de ella. Otros, como Pérez Sainz⁸, han recurrido al concepto de «neoinformalidad»⁹ para hacer referencia a los rasgos que adopta el fenómeno en el renovado contexto. Este autor plantea así la existencia de tres posibles escenarios de la informalidad: i) el de la economía de la pobreza, con la exclusión de una cada vez

⁷ Portes, Alejandro; Castells, Manuel y Benton, Lauren A. *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*. Baltimore: John Hopkins University Press, 1989.

⁸ Pérez Sainz, J.P. y Menjívar Larín, R. *Informalidad urbana en Centroamérica. Entre la acumulación y la subsistencia*. Caracas: Flacso / Nueva Sociedad, 1997.

⁹ Pérez-Sáinz, Juan Pablo. «Globalización y neoinformalidad en América Latina». *Nueva Sociedad*, n° 135. Caracas: 1995, pp. 36-41.

mayor cantidad de sectores que no se incorporan al desarrollo global y recurren a la informalidad para poder subsistir¹⁰, presuponiendo la existencia de una masa de trabajadores no empleada que recurre al sector informal no debido a los bajos niveles de desarrollo tecnológico de la región, sino a «la dinámica no integradora del nuevo modelo que hace que la base acumulativa sea restringida y que, por lo tanto, el volumen de fuerza laboral absorbido sea también reducido»; ii) el de la subordinación al sector de transables, que en un marco globalizado comprende las actividades llevadas a cabo por las pequeñas empresas que, relocalizadas y flexibilizadas, se articulan a la red subordinadamente¹¹ (como proveedoras de insumos o subcontratadas), diferenciándose este enfoque del estructuralista al plantear la desregulación laboral como característica del modelo en el nuevo escenario, no resultando apropiado utilizarla como punto de inflexión entre los sectores formal e informal; iii) el de la aglomeración de pequeñas empresas dinámicas que, en el contexto globalizado, permite rescatar ámbitos comunitarios en los que gracias a una determinada cantidad de capital social pueden movilizarse los recursos mercantiles.

e) *La informalidad como no opción: única alternativa*

En el mencionado estudio de Mario Tello, se concluye que para la mayoría de trabajadores peruanos la informalidad constituye una última alternativa de empleo. Es decir que el empleo en informalidad, mayoritariamente, no es resultado del ejercicio

¹⁰ Organización Internacional del Trabajo (OIT). *Economía Informal en las Américas: situación actual, prioridades de políticas y buenas prácticas*. Buenos Aires: OIT, 2005. Ver en: goo.gl/h07Iqi

¹¹ Pérez Sáinz, Juan Pablo. *Las cuentas pendientes de la modernización. Tendencias laborales y sus efectos sobre la integración social en el Istmo Centroamericano*. Documento de trabajo n° 5. Hamburgo: Institut für Iberoamerika-Kunde, 2000. Ver en: goo.gl/4eZ4r9

de elegir una opción o una vía de escape ante la bruma de trámites o de costos que supondría la formalidad. Es así que en términos de recomendaciones de política pública, el énfasis tendría que ubicarse en dinamizar la economía de los sectores en informalidad con políticas de desarrollo productivo.

Si, por el contrario, la conjetura inicial fuera que la 'informalidad' es consecuencia del grado de sub-desarrollo económico de un país y que por consecuencia los trabajadores que realizan actividades informales no han tenido otra opción que 'involuntariamente' laborar en dichas actividades, entonces el objetivo central de la propuesta sería lograr integrar la 'informalidad' al proceso de desarrollo económico del país.

Para fines de política pública, los resultados sugieren un replanteamiento de las políticas de formalización donde, por un lado, la disminución de los costos laborales y de formalización no necesariamente reducirá el tamaño del sector informal. De otro lado, la política de incrementos de la Remuneración Mínima Vital (RMV) probablemente no afecte al empleo en la mayoría de segmentos laborales¹².

A continuación se busca situar la discusión de la informalidad en el contexto del proceso de extensión de las relaciones salariales en el país.

La persistencia de un elevado porcentaje de no asalariados tras la reforma económica de hace más de dos décadas sugeriría que existen elementos asentados en la estructura económica del país que han venido operando como limitantes de la extensión de la tasa de salarización, lo que abonaría en la persistencia de la alta presencia del empleo informal en el país.

¹² Tello, Mario. *¿Es la informalidad una opción voluntaria o la última alternativa de empleo en el Perú?* Lima: Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú, 2015. Ver en: goo.gl/YWMkjK

La debilidad en el proceso de salarización

Francisco Verdera¹³ problematiza la capacidad de generación de empleo asalariado como parte del proceso central de extensión de las relaciones capitalistas de producción en la economía peruana. Al respecto, distingue dos conceptos sustantivos: el de la formación de la fuerza de trabajo y el de su reproducción como tal. Verdera precisa que para las economías capitalistas desarrolladas el problema del empleo se concentra en el proceso de reproducción de la fuerza de trabajo, es decir, en las denominadas condiciones materiales de los asalariados, lo que ubica en el centro de la discusión la naturaleza de las relaciones capital-trabajo en dichas sociedades.

En países como el nuestro, en tanto el desarrollo del capitalismo no ha logrado extenderse plenamente y con ello asalariar a la mayoría de la fuerza de trabajo, las condiciones de vida de los asalariados, como la de los no asalariados, son mucho más complicadas pues «son resultado de la superposición de los procesos de conformación lenta de la fuerza laboral y de su manutención y reposición y de su interdependencia».

Dicho autor esboza cuatro factores que explicarían por qué el problema del empleo continua concentrándose en el proceso de formación de la fuerza de trabajo: i) la subsistencia de una parte importante de la PEA localizada en condiciones de no asalaramiento; ii) el grado de afectación de las condiciones materiales de reproducción de la fuerza laboral situada bajo relaciones no capitalistas, es decir, si por fuera de las relaciones salariales es sostenible su manutención; iii) el accionar y la estrategia de la política pública, es decir, del Estado, en términos de facilitar –a través de la infraestructura pero, también, de la calificación de la fuerza de trabajo– la extensión y profundización

¹³ Verdera, Francisco. *El empleo en el Perú*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos (IEP), 1983. Disponible en: goo.gl/CK5Xkc

de las relaciones de asalaramiento; y iv) el comportamiento de la tasa de inversión privada, de la intensidad de la función de producción, de la opción tecnológica y de su localización sectorial. Claro está que frente a la inversión privada el Estado juega un rol orientador si activa en un sentido u otro los precios relativos: tasa de interés, tipo de cambio, tasa salarial y beneficios tributarios a través de las políticas públicas.

Si bien la precarización del empleo se vincula, esencialmente, con las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo, es decir, con la capacidad de compra del salario y con su evolución en el tiempo, la debilidad señalada en el proceso mismo de formación del empleo asalariado incorpora un elemento que hace más compleja la persistencia de este problema. Esto último lleva a poner la atención en: i) la capacidad de expansión de las relaciones salariales y la «formalización del empleo», por así decirlo; ii) la presencia y aumento –fundamentalmente en épocas de crisis– del trabajo no asalariado; y iii) la relación de los dos puntos anteriores con lo que se ha venido a denominar la informalidad del empleo.

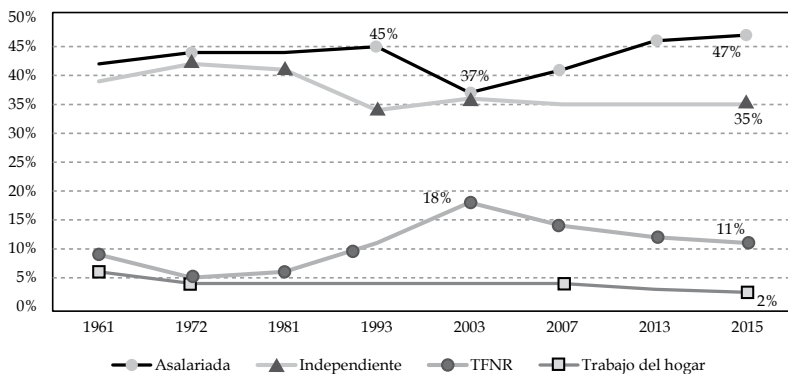
En el país, y en la región andina, este doble proceso de formación y de reproducción de la fuerza de trabajo tiene su expresión en la presencia de la llamada economía informal. Las unidades productivas contenidas en dicho sector, particularmente las de menor tamaño relativo, incorporan una combinación de empleo asalariado con trabajo familiar no remunerado como el medio para poder subsistir¹⁴.

En los últimos 50 años, en el Perú la evolución del empleo asalariado fue creciente durante el periodo posguerra de Corea (1950), encontrando el límite de su expansión en la crisis iniciada en los ochenta, que se prolongaría hasta comienzos del nuevo siglo. Así, el empleo asalariado crece hasta un 45% de la PEA ocupada

¹⁴ Velazco, Tatiana. «La duración de las relaciones de trabajo: la permanencia en los empleos y la rotación laboral». *Boletín de Economía Laboral*, n.º 21. Lima: Ministerio del Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), 2002, pp. 4-28.

para luego descender drásticamente a un 37% y, posteriormente, recuperarse recién del 2010 en adelante. Y si bien el trabajo independiente se ha estabilizado en un 35%, es positivo reconocer el descenso en la participación del Trabajo Familiar No Remunerado (TFNR) y del trabajo del hogar.

Gráfico n° 1
Perú: PEA ocupada por categorías ocupacionales 1961-2015
(%)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) - Censos nacionales, Ministerio del Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE) y Encuesta Nacional de Hogares (Enaho).

Elaboración propia.

La expansión del sector informal, particularmente el que corresponde a las microempresas de menos de cinco trabajadores, está acompañada por su incapacidad para generar suficiente excedente económico. Aquello se expresa, entre otros elementos, en una salarización precaria del empleo que llegan a absorber. Dicho empleo correspondería a la figura de un asalariado a tiempo parcial y con limitada transición de la informalidad al empleo formal: una forma de encarar la ubicación marginal que les viene correspondiendo en la trama económica. Esta situación se torna más crítica ante la ausencia de políticas sectoriales orientadas a promover una mejor inserción de las microempresas en la economía.

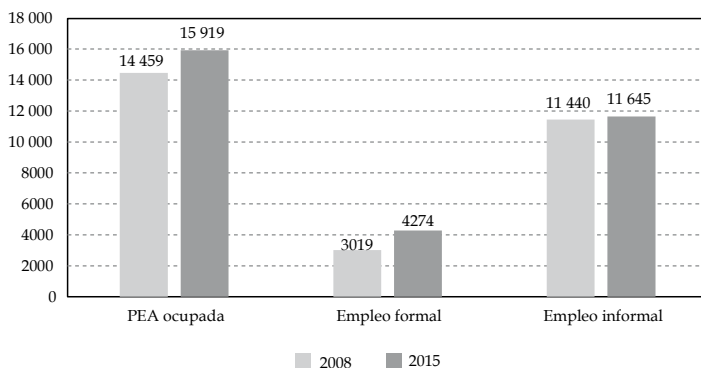
Tras el ajuste económico de comienzos de los noventa, la economía moderna se «encogió», dando lugar a la extensión de la informalidad en razón de dos procesos: la informalidad como «refugio» para la fuerza laboral que quedó excedentaria (PEA desplazada) tras el ajuste de los noventa (asalariados privados y públicos, mayormente formales) y la informalidad como el único espacio (junto con la emigración) para el trabajo que recién se insertaba en el mercado laboral (nueva PEA). Todo ello precarizaría (e informalizaría) el mercado laboral por espacio de 20 años.

Reconfiguración del empleo asalariado (y del empleo formal)

Las crisis económicas de los ochenta y noventa se habrían convertido en un freno a la capacidad de la economía para incorporar más trabajo asalariado. Este proceso se revierte en el marco del ciclo económico expansivo. Como se observa en el gráfico n° 1, tras caer el empleo asalariado al 37% de la PEA ocupada en el 2003, hacia el 2015 esta aumentó 10 puntos.

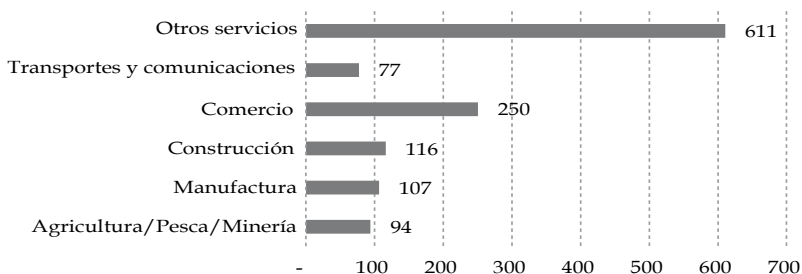
Gráfico n° 2

PEA ocupada (en miles): empleo formal e informal (2008-2015)



Un aspecto relevante de esta reconfiguración del empleo asalariado en el país es que dicho proceso ha sido casi todo realizado a través del empleo formal (ver el gráfico n° 2). Del 1 460 000 de empleos generados del 2008 al 2015, el 86% de ellos (1 255 000) reúne las características de empleo formal (con contrato, seguridad social y aporte a pensiones), donde el sector Otros servicios es el que ha generado la mitad de dichos empleos, 611 mil, siguiéndole el de Comercio, con 250 mil, de Construcción, con 116 mil, y el de Manufactura, con 107 mil (ver el gráfico n° 3). Esta situación nos indica además que el dinamismo de la economía se encuentra en el sector terciario, o sea, en los servicios.

Gráfico n° 3
Perú: PEA ocupada por actividad económica
Aumento del empleo formal
(en miles)



Fuente: INEI, Enaho 2015 y 2008.

Es importante recalcar en este punto que las evidencias en una diversidad de países nos indican de la asociación entre trabajo asalariado y empleo formal. A mayor porcentaje del primero, mayor presencia del segundo. En el periodo analizado, del 1 255 000 de empleos formales generados, el 81% (1 016 000) se concentró en los trabajadores asalariados, y de estos, 846 mil se localizaron

en las empresas con más de 51 trabajadores. Esto significa que el 67% de todo el aumento del empleo formal acabó siendo explicado por empresas medianas y grandes (ver el gráfico n° 4).

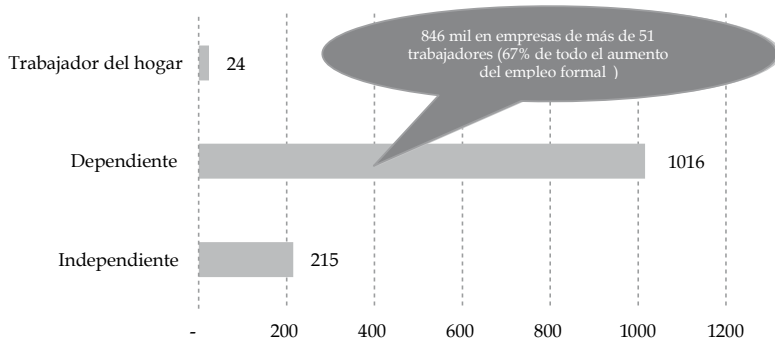
Cabe mencionar también que el empleo formal se está entendiendo aquí como empleo con acceso a la seguridad social, bien uno se encuentre como trabajador asalariado, en el sector público o privado, o como trabajador autónomo/ independiente/ cuenta propia.

Por otro lado, no se puede dejar de mencionar la importancia de que dos de cada tres puestos de trabajo formales generados en el último decenio se hayan localizado en las empresas de mayor tamaño relativo, ya que el sector de las microempresas (menos de 10 trabajadores) continúa liderando las tasas de informalidad laboral por tamaño de empresa. Así, en el 2014 se registraba 88% de trabajo informal en microempresas, en comparación del 43% de las empresas de 11 a 100 trabajadores y con el 12% de las empresas de más de 100 trabajadores¹⁵.

Cabe recalcar además que la contratación en este sector de empresas con menos de 10 trabajadores es bastante flexible, con costos de despido mucho menores que los trabajadores del régimen general, siendo los costos salariales anuales sensiblemente menores que sus pares que trabajan en las empresas con más de 100 trabajadores (6% versus 54%, respectivamente). Esta evidencia cuestiona el enfoque que está detrás de la política implementada: costos laborales más bajos alentarían la contratación de empleo formal.

¹⁵ MTPE. *Estrategia sectorial para la formalización laboral 2014-2016*. Lima: MTPE, 2015. Versión disponible en: goo.gl/2rb0CQ

Gráfico n° 4
Perú: PEA ocupada por categoría ocupacional
Aumento del empleo formal
(en miles)



Fuente: INEL, Enaho 2015 y 2008.

Para acelerar el tránsito a la formalidad

El 58% del empleo informal está localizado en categorías no sujetas a la regulación laboral: independientes no calificados (42%) y TFNR (16%). Por su parte, un 22% se encuentra en el sector asalariado privado, en las empresas de menos de 10 trabajadores que cuentan con un régimen laboral especial, de menor regulación laboral y con costos mucho menores que el régimen general. Hay un 10% del empleo informal que se localiza en las empresas privadas de más de 10 trabajadores, un 3% conformado por los trabajadores del hogar y con la misma cifra los trabajadores que están en la planilla del Estado¹⁶.

¹⁶ OIT. *La informalidad laboral en el Perú en el contexto actual*. PPT del 30 de marzo del 2016.

En este punto podemos mencionar que el hecho de que se encuentre empleo informal (sin seguridad social) en sectores claramente formales llama la atención sobre la capacidad efectiva de cumplimiento de la regulación laboral.

Por otro lado, se puede afirmar que el empleo informal es bastante heterogéneo. Ello demanda, para ser efectivas, diversas políticas que atiendan las características específicas de los grupos ocupacionales. No es lo mismo pues buscar disminuir el empleo informal en el trabajo autónomo que en la empresa con más de 100 trabajadores. En el primer caso, lo más apropiado sería un esquema de monotributo para facilitarles el pago de sus tributos y prestaciones sociales, mientras que en el segundo, una fiscalización laboral mejor enfocada y haciendo uso de la planilla electrónica. Mario Tello incorpora entre las recomendaciones de su estudio, lo siguiente:

Finalmente, la manera más segura y estadísticamente robusta de aumentar el tamaño del segmento formal en el largo plazo es a través de la acumulación del capital humano y el crecimiento económico de la economía. En el corto y mediano plazo, la política pública requiere ser detallada (*tailor-made*) y en función de la heterogeneidad del mercado laboral peruano.

Y como lo señala la R204 - Recomendación sobre la transición de la economía informal a la economía formal, emanada de la Conferencia Internacional del Trabajo del 2015, en el segundo párrafo de su preámbulo: «Reconociendo que la mayoría de las personas que se incorporan a la economía informal no lo hacen por elección, sino como consecuencia de la falta de oportunidades en la economía formal y por carecer de otros medios de sustento»¹⁷, queda claro el sentido y la orientación de dicha recomendación: se deben generar esas oportunidades y desarrollar la economía informal. Para ello se requiere

¹⁷ Ver al respecto el segundo párrafo de la citada recomendación: goo.gl/xrLkWM

de políticas específicas para elevar la productividad e integrarla a la economía más dinámica.

Atendiendo a lo que en el estudio de Mario Tello se menciona, que: «El rango de los que involuntariamente están en los segmentos informales fue entre 73,8% (2014) y 82,1% (2012)», resulta pertinente resaltar las conclusiones y recomendaciones presentadas en dicho trabajo:

Políticas de formalización *per se* no resolverían ‘nada’ si el mercado laboral peruano es segmentado donde existiese un segmento informal voluntario y otro involuntario.

Si no existiese el segmento informal involuntario, entonces políticas de:

- a) supervisión y monitoreo de empresas para que estas cumplan los dispositivos legales (protección social, pago de salarios mínimos, etc.);
- b) disminución de costos laborales; y
- c) incrementos de la capacidad productiva de las empresas informales voluntarias sería más que suficiente para eliminar la ‘informalidad’.

Si existiese además un segmento informal involuntario, entonces las políticas anteriores serían insuficientes. Lo que se requeriría adicionalmente es ‘crecer, diversificar o transformar la estructura productiva de los sectores formales tal que absorba la mano de obra de este segmento informal involuntario’, o alternativamente ‘desarrollar productivamente a este segmento informal’.