



Análisis Económico

ISSN: 0185-3937

analeco@correo.azc.uam.mx

Universidad Autónoma Metropolitana Unidad
Azcapotzalco
México

Núñez Castrejón, Antonia; Gómez Chiñas, Carlos
Controversia y debate actual sobre el sector informal
Análisis Económico, vol. XXIII, núm. 54, 2008, pp. 131-155
Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Azcapotzalco
Distrito Federal, México

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41311483007>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica
Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

Controversia y debate actual sobre el sector informal

(Recibido: agosto/07–aprobado: enero/08)

*Antonia Núñez Castrejón**
*Carlos Gómez Chiñas***

Resumen

Se identifican los aspectos teóricos fundamentales del sector informal, desde su surgimiento hasta el momento actual, con el propósito de establecer las principales corrientes y con ello poder identificar las principales fuentes de la controversia y debate actual sobre el tema, el análisis permitirá elaborar políticas económicas eficientes que contribuyan a reducir la existencia del sector informal. Se desarrollan las fuentes fundamentales del debate sobre el sector informal, y se presentan las conclusiones del trabajo.

Palabras clave: sector informal, impuestos, empleo.

Clasificación JEL: O17.

* Profesora de la Escuela Superior de Economía del IPN.

** Profesor-Investigador del Departamento de Economía de la UAM-Azcapotzalco (cgom@correo.azc.uam.mx).

Introducción

En los últimos treinta y cinco años ha persistido en el mundo una problemática de carácter económico y social que afecta al crecimiento y al desarrollo económico de los países, se trata del crecimiento de la economía informal. En 1972 la Organización Internacional del Trabajo (OIT), definió al sector informal como el conjunto de actividades económicas fuera de la regulación estatal, unipersonales, desarrolladas en condiciones adversas por la falta de capital, poco tecnificadas, sin acceso a los mercados, y donde por lo general se involucraban personas pobres con el objetivo de obtener un ingreso. Actualmente, la definición se ha enriquecido con una amplia gama de características enfatizadas en estudios elaborados por organizaciones, instituciones e investigadores, que se han sumado a los esfuerzos de la OIT, con el propósito de adherirle sus hallazgos, y tratar de resolver el problema causado por el sector informal.

Encontrarse fuera de la regulación estatal, implica que el sector informal no paga impuestos ni cumple con las reglas establecidas por el Estado, los impuestos son el ingreso del Estado y de éste dependerá la cantidad de bienes y servicios públicos prestados a la población en general, el problema es que a medida que crece el sector informal, el ingreso del Estado disminuye por dos vías, primero al dejar de percibir impuestos, y segundo al aumentar el uso gratuito de bienes públicos otorgados por el Estado, los cuales se financian con el ingreso recaudado de un sector formal cada vez más pequeño. Esto produce una espiral decreciente en el bienestar de la población y a la larga, reflejará un nivel de desarrollo más bajo en un país.

Sin embargo, para solucionar el problema es indispensable definir el origen y las causas que promueven el crecimiento del sector, sus características, y las de las personas involucradas en él, así como el ámbito económico, político y social en el cual se desarrolla; además, se debe averiguar si la aplicación de algún modelo económico en particular (economías dirigidas completamente por el Estado, por el mercado o complementarios Estado y mercado) están asociadas con el crecimiento del sector, y de acuerdo con lo anterior, buscar una política adecuada para controlar este avance.

El objetivo de este trabajo es identificar los aspectos teóricos fundamentales del sector informal, desde su surgimiento hasta el momento actual, con el propósito de establecer las principales corrientes e identificar las principales fuentes de la controversia y debate prevaleciente sobre el tema, el análisis permitirá elaborar políticas económicas eficientes que contribuyan a reducir la existencia del sector informal.

El trabajo se desarrolla de la siguiente manera: la primera parte se dedica a hacer un recuento de los principales estudios desde la aparición del concepto hasta el momento, con la finalidad de identificar las principales corrientes teóricas sobre el tema; en la segunda parte, se desarrollan las fuentes fundamentales del debate sobre el sector informal, y finalmente se presentan las conclusiones del trabajo.

1. El sector informal. Antecedentes

1.1 El sector informal en la Organización Internacional del Trabajo

El concepto de economía informal o sector informal fue usado por primera vez en el año 1972 por la Organización Internacional del Trabajo (OIT), en un trabajo elaborado sobre Kenya; que a su vez fue precedido por una investigación sobre los trabajadores urbanos de Ghana, elaborado por Keith Hart en 1970, en ella el autor definió al sector informal como “la fuerza de trabajo urbana no absorbida por el mercado de trabajo organizado”; en el estudio Hart se apoyó en el dualismo de las economías del tercer mundo, para explicar la existencia del sector informal.¹ Sostuvo que dentro de la economía coexistía un modo de producción capitalista urbano dinámico, productivo y eficiente con empleo asalariado, con otro rural caracterizado por el estancamiento y menor eficiencia, el cual sólo podía acceder al autoempleo urbano cuya representación convencional fue limpiabotas y vendedores de cerillos, actividades que luego cambiaron su nombre al de sector informal (Hart, 1973: 68).

La dualidad permitió a la OIT dividir a la economía en un sector formal y otro informal lo que provocó discusiones sobre el último concepto, que hasta ese momento sólo se podían identificar como opuestos uno del otro; es decir, a partir de la existencia del sector formal, se podía suponer implícitamente la existencia del informal y viceversa, pero sin una definición concreta (Adam, 1995: 5). Sin embargo, la división de la economía en dos sectores distintos en donde se incluyen componentes dinámicos y de estancamiento, es un planteamiento original desarrollado por Arthur W. Lewis (1954), en lo que él denominaba “sociedades primitivas” y “sociedades avanzadas” ambas diferenciadas por sus niveles de ingreso, de capital, de conocimiento y de consumo.

¹ El dualismo se caracteriza por la coexistencia de un modo capitalista urbano dinámico con otro rural estático de subsistencia, cuyos criterios fundamentales son, la eficiencia en la producción y las diferencias en las oportunidades de ingreso de la fuerza laboral urbana.

El grupo del Institute of Development Studies (IDS), de la Universidad de Sussex, coordinado por Hans Singer y Richard Jolly, tuvo la misión de analizar las condiciones productivas de Kenya, coincidió en denominar sector informal a la gran masa de subempleados que desempeñaba trabajos diversos, y sobrevivían en condiciones adversas, cuyas actividades realizadas por lo general eran unipersonales, e identificaron el empleo con unidad de producción. Encontraron que en las condiciones de producción existían relaciones de subordinación, sobre todo en el mercado de trabajo, imperaba la desvinculación con el Estado, y se visualizaba la influencia de una nueva división internacional del trabajo emergida a raíz de las transformaciones profundas en la economía internacional. Observaron una concentración de las actividades informales en zonas urbanas, excluidas de mercados y recursos productivos, y en países de menor desarrollo relativo.

El problema del empleo se concentraba principalmente, en aquellos que estando ocupados recibían un ingreso insuficiente, denominados *working poor* por desarrollar actividades de baja productividad pero funcionales al resto de la economía.² Las características generales establecidas para el sector informal en el estudio sobre Kenya, fueron las siguientes: a) pocas barreras de ingreso en términos de capacidad, capital y organización; b) empresas de propiedad familiar; c) operación a pequeña escala; d) producción de mano de obra intensiva con tecnología atrasada (en relación al sector formal); e) mercados no regulados y competitivos; f) dependencia de recursos nativos de la región (ILO, 1972: 6).

Actualmente la OIT define al sector informal como:

[...] numerosas unidades productivas de bienes y servicios en muy pequeña escala y que consiste en una gran cantidad de productores independientes y por cuenta propia en las áreas urbanas de los países en vías de desarrollo, algunos de los cuales emplean a sus familias y/o a unos pocos trabajadores o aprendices, que operan con un pequeño capital o con ninguno; que utilizan un bajo nivel de tecnología y de mano de obra poco calificada; que por ende, tienen bajo nivel de productividad y que generalmente, proveen de salarios bajos e irregulares y de empleo muy inestable a los que trabajan en ellas.³

A pesar del reconocimiento generalizado, no tardaron en surgir algunas discrepancias con respecto a cómo se consideraba el origen, la definición, medición y formas de control del sector informal propuestos por la OIT; algunos gobier-

² Véase *International Labour Review* (1995: 113-116).

³ OIT (1991).

nos locales e instituciones habían tomado algunos puntos del resultado de Kenya que parecían aplicables a sus condiciones locales, pero comenzaron a contemplar diferentes criterios como: el número de empleados; la distinción entre empleados pagados y no pagados; el tamaño de la inversión de capital ; el nivel de tecnología; y las investigaciones más recurrentes eran aquellas que pretendían encontrar el método más adecuado para cuantificar el tamaño de la economía informal poniendo énfasis en las regulaciones y el aspecto fiscal, estos métodos fueron ampliamente estudiados por investigadores de países desarrollados, los cuales se revisarán a continuación.

1.2 El estructuralismo de la Comisión Económica para América Latina

El antecedente más antiguo del concepto del sector informal se remonta a la absorción del empleo y de la segmentación del mercado de trabajo, como una interpretación del desarrollo; los primeros trabajos sobre el sector informal siguieron los lineamientos de Aníbal Pinto (1970), y de Raúl Prebisch (1981). Pinto profundizó sobre el progreso tecnológico introducido por “ondas de modernización”; y sentó las bases para relacionar las capas inferiores de los sectores de baja productividad con la informalidad. Algunos fundamentos se encuentran en lo que él denominó “heterogeneidad estructural”, para referirse a la existencia de marcadas diferencias de productividad, mucho mayores que en los centros, entre sectores (intersectoriales), pero también al interior de éstos (intrasectoriales), en especial en el agrícola que contribuyó a explicar las dificultades de absorción del excedente de fuerza de trabajo en América Latina (Pinto, 1970).

Prebisch interpretó al sector informal como el resultado de la “ineficacia social” del capitalismo periférico latinoamericano, dependiente del centro; en su concepción del empleo, sostuvo que la insuficiente acumulación en América Latina se asociaba al carácter periférico de las economías de la región, respecto de los centros industriales. A su vez, la baja inversión era explicada por las transferencias de excedentes al exterior, el deterioro de los términos de intercambio, las remesas de las transnacionales y el “consumo imitativo” de los sectores de ingresos altos y medios. También, la inversión debía adquirir tecnologías producidas en el centro. Además la insuficiente creación de empleos para absorber la creciente migración a las ciudades, así como la expansión de la fuerza laboral, generaban ocupaciones de baja productividad constituyendo “las capas técnicas inferiores” a las que posteriormente denominó “estratos inferiores”; la diferencia entre la creación de empleos y la expansión acelerada de la oferta fueron los pilares fundamentales de lo que Prebisch denominaría “la insuficiencia dinámica del capitalismo periférico”.

La concepción estructuralista de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) respecto a el sector informal, es una concepción dualista, que se encuentra tanto en Pinto como en Prebisch, la cual para explicar el desarrollo y subdesarrollo, divide a los sistemas económicos latinoamericanos en dos sectores, uno “moderno” y otro “primitivo”; distingue entre naciones, dentro de cada nación, por sectores, al interior de cada sector, pero a la vez ambos se encuentran estrechamente asociados entre sí. Tanto la CEPAL como la OIT coinciden en la explicación del mundo a través de dos sectores, sin embargo, a diferencia de la OIT, la CEPAL identifica como problema fundamental del desarrollo una estructura nacional subdesarrollada; el lograr la eficiencia en la manipulación de su medio ambiente natural, tecnológico, cultural y social, así como de sus relaciones con otras unidades políticas y geográficas.

Después de los años setenta, la CEPAL renovó su teoría para la transformación productiva con equidad, confiriendo más importancia al instrumental de corto plazo, y a la necesidad de preservar el orden macroeconómico mediante la mayor eficacia de las políticas, es decir, dio más importancia a las herramientas keynesianas. En este contexto “neoestructural”, el problema de la informalidad es concebido como una subutilización de la capacidad productiva de las personas y bajos niveles de ingreso, pero encadenado estructuralmente de alguna forma al sector formal avanzado.

Explica el impacto social y ocupacional de las crisis económicas, utilizando un modelo simple de mercado de trabajo, donde especifica que el subempleo y el trabajo informal aumentan fuertemente debido a los bajos ritmos de inversión que disminuye la creación de empleos en el sector formal moderno de la economía. Dicha restricción en la demanda formal de mano de obra, y el crecimiento de la población económicamente activa, llevan a crear fuentes de trabajo por cuenta propia a grandes contingentes de personas, las cuales no lograron contratarse formalmente, empleándose con poco capital y baja capacitación, engrosando un sector informal de baja productividad e ingreso.

De acuerdo con este enfoque, para los integrantes del sector informal con recursos propios suficientes, el no estar expuestos al despido o a la reducción salarial, les permite seguir estrategias, que hacen posible en muchos casos, evitar cargar con un peso desproporcionado del costo social de los ajustes recesivos (CEPAL, 1997: 18). Bajo esta concepción el empleo informal en varios países de la región, es atribuido a la reestructuración económica, resultado de crisis, deuda y la consecuente recesión, desregulación e incremento en la fuerza de trabajo.⁴ Desde esta

⁴ Véase *International Labour Review* (1995).

perspectiva, el sector informal es observado como parte del subdesarrollo, en el cual las condiciones imperantes en la región latinoamericana promueven su crecimiento, y para eliminar dicho problema es necesario un cambio profundo de todas las interrelaciones tanto internas como externas que promueven su crecimiento, y en esta transformación el Estado deberá jugar un papel fundamental.

En este ámbito, la CEPAL expresa la necesidad de transformaciones profundas, que permitan el funcionamiento y expansión del sistema económico y éste produzca como resultado un proceso dinámico más justo, enfatizando en un conjunto de reformas estructurales que contemplan a la función del Estado como orientador, promotor y planificador; y la reforma y ampliación sustancial de las modalidades de financiamiento externo y del comercio internacional.

Justamente en oposición a la teoría de la marginalidad, desprendida de las ideas de Prebisch y Pinto, confundida con la informalidad por referirse ambas a personas urbanas excluidas del ámbito formal o moderno, el neoliberalismo promovió una alternativa diferente en la que el sector informal no es visto como un sector marginal ni como parte del subdesarrollo, sino como la fuerza que empuja hacia la liberalización del mercado.

1.3 El sector informal como la nueva mano invisible del mercado

A mediados de los años ochenta, el economista peruano Hernando De Soto popularizó una perspectiva radicalmente diferente del sector informal en *El otro sendero* (1986), escribió fundamentalmente en contra de las ideas de “Sendero Luminoso” puntualizando que, la mayoría de los peruanos eran empresarios emergentes que operaban fuera del sistema legal; los proletarios legalmente empleados eran una minoría de la población y ninguno de ellos estaba en contra de la empresa. Para él, la verdadera clase revolucionaria en el Perú estaba constituida por micro, pequeños y medianos empresarios, migrantes del campo a la ciudad en búsqueda de empleo en las fragmentadas economías de mercado del sector informal o “extralegal”.

Soto afirma que los empresarios informales, son los verdaderos empresarios oprimidos por el mercantilismo predominante en el Perú del siglo XX; a las elites mercantilistas les es culturalmente imposible comprender que las masas empobrecidas puedan volverse la fuente más importante de prosperidad, y los pobres rechazan al sistema mercantilista ingresando al sector extralegal o migrando por millones a los países desarrollados; en esta transición, el Estado es quien ha impedido el libre desarrollo de las empresas informales, considera que si el sistema legal fuera objeto de una reingeniería la cual le aportara a todos instrumentos para hacer empresa, Perú prosperaría.

Se apoyó en una perspectiva neoliberal, en casi todos sus argumentos se refiere a la destrucción del mercantilismo, para dar paso al neoliberalismo, esta posición se puede asociar históricamente con el surgimiento de la corriente del liberalismo económico de Adam Smith escrito en *La Riqueza de las Naciones* en 1776; la prueba de ello, es que su principal ideólogo es Milton Friedman y el Instituto Libertad y Democracia (ILD), fundado y presidido por Soto, es auspiciado por el Fondo Monetario Internacional (FMI).

La aproximación de Hernando De Soto, centra el análisis en la relación de la informalidad con el sistema legal y de regulación prevaleciente; identifica la intervención gubernamental como el obstáculo principal para el desarrollo productivo de la actividad informal. De este modo, representa en cierta medida el lado empírico del neoliberalismo económico, para este autor, el origen del sector informal se encuentra en la excesiva regulación por parte del Estado, y una forma de disminuirla es reduciendo su intervención, de tal forma que las actividades económicas sean reguladas por la mano invisible del mercado. Su propuesta particular es bajar la ingerencia estatal y con ello la empresa pueda crecer pues, la informalidad es la respuesta popular que derriba con éxito la barrera legal.

1.4 Del estructuralismo de la CEPAL al neoestructuralismo del PREALC

El Programa Regional de Empleo en América Latina y el Caribe (PREALC), dependiente de la OIT, encabezado por Víctor Tokman, sustentó sus primeros estudios del sector informal en el estructuralismo latinoamericano; sin embargo, con la modificación de las herramientas teóricas de la CEPAL, Tokman avanzó también con el nuevo estructuralismo, incorporando políticas de corto plazo y enfatizando en su análisis, la necesidad de hacer más eficiente la participación del Estado en la solución del problema del sector informal, y con el tiempo se convirtió en uno de los pensadores más dinámicos en el tema de la informalidad. En su trabajo más representativo Tokman (1987), analizó al sector bajo una perspectiva “centro-periferia” y destacó el desajuste entre la incorporación de la modernización y un contexto estructural caracterizado por un acelerado crecimiento de la fuerza de trabajo y la alta desigualdad en la distribución de los activos. Es decir, su análisis se basó ampliamente en la ideología de la marginalidad, la dependencia y el subdesarrollo, fundamentos que se encuentran inicialmente en la teoría de Prebisch.

Bajo esta perspectiva, Tokman (1987) propuso una política de apoyo al sector informal donde contempla algunas acciones necesarias para su incorporación al sector moderno, entre ellas, hacer más eficaz la intervención del Estado y mejorar por esa vía los ingresos de los grupos más pobres de la población. En sus

estudios más actuales, promueve esencialmente las mismas alternativas sobre la integración del sector informal y profundiza en la estrategia de modificación del marco regulador que facilite la incorporación de los informales a la modernidad (Tokman, 2001).

En su papel de director del PREALC, Tokman analizó al sector informal en su hábitat natural y buscó soluciones, fundamentó sus estudios en los principios básicos del estructuralismo (ver Souza y Tokman, 1976; Tokman, 1978), pero sobre todo se basó en ideas desarrolladas por Prebisch (1981) y Pinto (1970).

Tokman (2004), estructuró un análisis sustentado en la realidad y condiciones de los países subdesarrollados con soluciones que sólo les competían a ellos, pues hasta ese momento los estudios relacionados con el tema de la informalidad, se basaban en investigaciones encaminadas a solucionar los problemas del subdesarrollo, la pobreza, la marginalidad, o se fundamentaban en estudios para calcular el tamaño del sector informal con métodos que intrínsecamente buscaban calcular el tamaño de la evasión fiscal, considerándola como el sector informal, existiendo entre ambas también diferencias ideológicas, pues en los países desarrollados se da mucha más importancia a la cuestión fiscal. El autor medió esos extremos y realizó un estudio mucho más completo, otorgándole a cada cosa su justo valor.

Tokman se planteó como objetivo la incorporación del sector informal al proceso de modernización concebida como una estrategia de apoyo a la sobrevivencia, que permitiría generar un comportamiento autosostenible de crecimiento, sin depender del apoyo permanente del gobierno; la integración aclararía la orientación de las instituciones creadas para apoyar las actividades informales, las cuales normalmente se debaten entre la asistencia social y la promoción productiva, se aliviaría la pobreza sin perpetuar las desigualdades y la permanente segmentación; sin embargo, reconoce que la coexistencia de actividades de supervivencia y otras de expansión, tendrían diferentes grados de inserción en la modernidad; las primeras, difícilmente podrían insertarse en los círculos económicos principales, y las segundas, con muchas posibilidades de expansión y capacidad de incorporación plena a la formalidad.

1.5 Del neoestructuralismo del PREALC al neomarxismo de Alejandro Portes

En la misma línea de investigación de Tokman, pero enfatizando más en la teoría marxista, se puede mencionar a Portes, Castells y Benton (1989) quienes al tratar de explicar al sector informal dentro del estructuralismo obtuvieron como resultado una corriente neomarxista. Inicialmente siguieron una línea de pensamiento paralela a la de Tokman, sin embargo, con el tiempo dichos pensamientos se fueron

separando. Portes y colaboradores exploraron el tema de la economía informal desde una perspectiva universal, suponiendo como punto fundamental la división internacional del trabajo, la explotación de los asalariados, y que los trabajadores informales eran “asalariados encubiertos”, quienes integraban el excedente de mano de obra disponible para responder a las necesidades de los sectores más modernos, permitiendo de esa forma disminuir sus costos laborales. Por primera vez, se hablaba del problema de la economía informal en un ámbito global, que se presentaba en todo tipo de economías sin importar la clasificación de los países, desarrollados o subdesarrollados.

Bajo este enfoque, se explica la extracción del excedente generado por los informales hacia otras actividades; se asevera que la conexión entre los sectores formal e informal se da mediante el uso de la subcontratación, y la informalidad es el regreso a las viejas formas del capitalismo clásico sólo que ahora más modernizadas. Se comparan, también, las características y dinámica de actividades del sector informal bajo el capitalismo con las economías centralmente planificadas, con el propósito de descubrir cómo actividades que poseían muchas características estructurales en común (pequeña escala, evasión de las regulaciones del Estado, sitios flexibles, uso de trabajo familiar, entre otras), pudieran tener diferencias de significado y funciones dependiendo del carácter de la economía “formal”.

Usan el mismo concepto para comprender la extensa variedad de sistemas económicos y sociales, ello les permite en medio de muy diferentes ambientes resaltar la similitud de cierto orden social y prácticas económicas; e identificar semejanzas del fenómeno insertado en diferentes contextos políticos, económicos y sociales; pero sobre todo posibilita el estudio a escala global, evitando así permanecer en un ámbito exclusivamente regional o nacional (Portes, 1989: 3).

2. Controversia y debate actual sobre el sector informal

A pesar de la aseveración en la mayoría de los estudios sobre el sector informal, de que se encuentra al margen de la regulación estatal, existe un desacuerdo con respecto al papel del Estado en la solución del problema; éste se expande a casi todos los puntos de análisis del sector y conduce a analizar al mismo fenómeno desde diferentes ópticas, con tendencias ideológicas distintas que se visualizan en propuestas polarizadas, las cuales promueven la mayor o menor participación del Estado en la economía, formando distintas vertientes interpretativas.

2.1 Sobre el origen del sector informal

Una controversia entre las tres principales corrientes que analizan el problema del sector informal, es ¿en qué momento surgió? y ¿cuáles son las verdaderas causas que lo originan? Ambas interrogantes tienen respuestas diferentes de acuerdo a la teoría que las explique.

En primer término, Soto (1986) señala que el origen del sector informal se encuentra en la migración indígena del campo hacia las ciudades de Perú, el desplazamiento masivo de la población proporcionó la base social para la economía informal. Al no encontrar apoyo de las instituciones estatales para acceder formalmente a cualquier actividad social o económica establecida legalmente, se replegaron en las actividades económicas informales relacionadas con sus necesidades, desafiando a todo el sistema. Posteriormente, se inclina a pensar que los orígenes del fenómeno se encuentran primordialmente en la excesiva regulación estatal, la cual actúa como barrera para la integración de las unidades económicas al sistema legal, y deja de lado las dinámicas del mercado laboral; sin embargo, en su teoría más acabada Soto (2000), reestructura su postura con respecto a los orígenes del sector informal (extralegal para él), de acuerdo con la falta de derechos de propiedad.

Para él, la actividad económica informal fue originalmente un mecanismo de sobrevivencia, única forma de conseguir vivienda y dinero; sin embargo, esas actividades se fueron extendiendo gradualmente, en respuesta a las rigideces y limitaciones de la economía. Al contrario a lo manifestado por Hart en 1971, Soto expresa que en Perú los empresarios extralegales, no son lustrabotas tímidos que corren a ocultarse cuando ven a la policía, son enérgicos pioneros de la empresa a quienes el Estado, condujo a crear sus propias reglas del juego (Soto, 1986).

Otra respuesta corresponde al enfoque neoestructural, para Tokman las causas que originaron el sector informal fueron las dos ondas tecnológicas de los años treinta y setenta transferidas del centro a la periferia. La importación de tecnología provocó una generación de empleos más intensiva en capital y una modificación en la demanda de trabajo, ello implicó una diferente organización de la producción y del proceso de trabajo, y dadas las circunstancias a operar fuera de la institucionalidad.

En la primera etapa, la implementación de tecnologías atrasadas, transferidas de los centros a las periferias, condujo a la reorganización del proceso de trabajo y a dificultades de absorción del excedente de mano de obra por la mayor segmentación del mercado de trabajo (más capital y máquinas, generaban mayor productividad y a su vez desplazaban al hombre), y mayor especialización en el

trabajo (trabajos más complejos en el ámbito administrativo, técnico, profesional, gerencial y de supervisión). A consecuencia de la desigualdad de la distribución del ingreso y el acelerado crecimiento de la fuerza de trabajo; la creación de empleos dependía de una tecnología atrasada (en más de 50 años), y diseñada para otro tipo de necesidades, el resultado era una profunda diferencia entre la generación de empleos, los cuales crecían menos que la fuerza de trabajo, por tanto, el excedente de trabajo buscó alternativas de ocupación en actividades de menor especialización, menor capital y menor productividad (Tokman, 2004: 7-9).

En la segunda etapa, las nuevas formas de organización de los procesos de producción y del trabajo, la descentralización del proceso productivo (reintroducción de la subcontratación), y la revisión de mecanismos públicos de protección (seguridad social y legislación laboral), produjeron un estímulo mayor para el sector informal (Tokman, 1991: 29). El resultado del proceso mundial de descentralización de la producción de las grandes empresas, fue la creación de un sector de fácil entrada con escaso acceso a los factores productivos como capital y tecnología, además de una amplia disponibilidad de recursos humanos poco calificados (Tokman, 2004: 228-229). En sus trabajos actuales agrega que “el sector informal se origina en el excedente de mano de obra que emigra del campo a las ciudades y no logra empleo en el sector moderno o formal”; cuando anteriormente no había considerado la migración, como uno de los factores determinantes del sector informal (Tokman, 2004: 196-197).

La tercera respuesta corresponde al enfoque neomarxista, el cual explica que el surgimiento y crecimiento del sector informal se encuentran en el capitalismo del siglo XIX, donde las actividades informales fueron comunes y practicadas intensamente en los países industrializados durante el periodo del capitalismo clásico; esto no es algo nuevo sino más bien, lo novedoso es el crecimiento del sector formal, y que hayan sido creados y organizados los antiguos modelos de producción por el capitalismo moderno (Portes, 1995: 36). Para este enfoque, las actividades de subsistencia son consideradas informales, porque mantienen una relación funcional con la economía capitalista moderna, al aliviar desde el punto de vista empresarial, las consecuencias del proceso de proletarianización proporcionando un mejor acceso al consumo de la clase trabajadora formal y trabajo mediante la subcontratación, entendida como el sector informal, eso le permite afirmar que el sector informal no se origina por la necesidad de obtener un ingreso para sobrevivir, más bien surge porque proporciona ingresos superiores a los otorgados por el formal (Portes, 1995: 34-47).

Dadas las respuestas anteriores, la divergencia central entre estas tres corrientes es que en todas estas causas el Estado ha jugado un papel importante, en

la generación de empleos, en la creación de normas y la imposición de las mismas, pero sobre todo, en la aplicación de una política externa que finalmente favoreció a las grandes empresas y perjudicó a un sector importante de la población.

2.2 Contrastes sobre la definición y características del sector informal

Otra controversia fundamental se encuentra relacionada con la definición del sector informal, la cual da la base para interpretar a cada corriente, y se vislumbran elementos que permiten aceptarlas o refutarlas como alternativas viables. En este caso la interrogante a resolver es ¿qué o cuáles elementos son adecuados considerar en la definición de sector informal? Como es evidente cada corriente tiene su propia respuesta.

La corriente neoliberal no tiene una respuesta precisa para definir al sector, en palabras de Soto “la informalidad no es un sector preciso ni estático de la sociedad, sino una zona de penumbra que tiene una larga frontera con el mundo legal y donde los individuos se refugian cuando los costos de cumplir las leyes exceden a sus beneficios” (Soto: 12 y13).

Para esta corriente, la informalidad abarca todas las actividades económicas extralegales, donde se incluyen la producción mercantil, el comercio y la producción de subsistencia directa; un punto importante es que a pesar de no definir con precisión al sector, sí establece que se identifica por las actividades y no por los individuos, para las cuales el Estado crea un sistema legal de excepción a través del cual, un informal puede seguir desarrollando sus actividades, pero sin acceder a un estatus legal equivalente al de aquellos con la protección y los beneficios de todo el sistema legal; además, define a la informalidad en términos de un criterio simple: la clandestinidad y la persecución por parte del Estado, y adopta como criterio fundamental su carácter no regulado por las normas del Estado (Soto, 1986).

Para esta concepción no existe articulación entre los sectores formal e informal (la relación entre la informalidad y el selecto sector formal es fundamentalmente política), más bien se encuentran en una relación antagónica, en ella la toma de mando se realiza desde abajo de la economía regulada, donde se espera que los empresarios informales destruyan la estructura legal prevaleciente y construyan un sistema más acorde a sus necesidades.

En cambio la corriente neoestructuralista tiene una respuesta más concreta acerca del sector informal, pues especifica que las características particulares del sector son la escasa o nula dotación de capital físico y humano; actividades productivas de tamaño reducido y poco tecnificadas; limitada división del trabajo y reducida diferenciación en la propiedad de los medios de producción; actividades

concentradas en mercados de fácil acceso; heterogeneidad del sector; se efectúa fuera de los límites de la institucionalidad pues la unidad productiva no cumple con los requisitos legales de registro y tributarios existentes. En esencia, lo informal se define por la organización de la producción, el contexto estructural en el cual se presenta, la existencia o no de excedente de fuerza de trabajo, y por el tipo de articulación con el resto del sistema productivo que se define por su escaso capital, tecnología rudimentaria y desconexión de los circuitos financieros formales (Tokman, 2004: 9-10).

Con respecto a la normatividad, la corriente asegura que no cumplirla es el resultado de operar informalmente y no una de sus causas; al considerar que la característica principal de la actividad informal es su incapacidad real de dar cumplimiento a las normas vigentes aunque se tuviera la voluntad de cumplirlas; pero también asegura, que no todos los que no respetan las normas son informales, por tanto, excluye de su definición de sector informal: la evasión tributaria, violación de leyes laborales de grandes empresas modernas, operaciones ilegales ligadas al narcotráfico y al contrabando (Tokman, 2004). En la concepción de Tokman sobre la articulación de los sectores formal e informal, no existe realmente un enlace entre los dos sectores. Uno está esencialmente dentro y el otro fuera de la verdadera economía. La función del sector informal es servir como colchón para absorber a los trabajadores expulsados de empleos modernos o son incapaces de ingresar a ellos.

Por su parte, el neomarxismo representado por Portes al analizar la estructura y dinámica de la economía informal en diferentes contextos sociales (capitalismo y economías centralmente planificadas), estableció que en cualquier sistema las actividades del sector informal tienen características estructurales en común (pequeña escala, evasión de las regulaciones del Estado, sitios flexibles, uso de trabajo familiar, entre otras), y concluyó que es un fenómeno universal el cual se presenta tanto en países en desarrollo como en países desarrollados; y para explicarlo en este contexto, utiliza la nueva división internacional del trabajo, en los países desarrollados, por los requerimientos de la mayor competitividad internacional y de la inestabilidad de los mercados, descentralizan y flexibilizan su producción, subcontratando empresas en su país y en los países en desarrollo, con el objetivo de abaratar sus costos a expensas de las relaciones laborales ya formalizadas.

Para el neomarxismo, la economía informal no es una condición individual, es una forma específica de relaciones de producción, es un proceso de generación de ingreso caracterizado por un rasgo central: “es no regulada por las instituciones de la sociedad, en ambientes legales y sociales en la cual actividades

similares están reguladas”, el que otorga un peso específico a la existencia de la regulación institucional que le da sentido a la economía formal; y al mismo tiempo determina la existencia de la “informal”.

Para Portes, la regulación institucional es fundamental, pues es ella quien hace la distinción entre lo formal e informal; la ausencia de la misma provoca de algún modo que todas las actividades se transformen en informales afectando a varios elementos del proceso. Para él, existen diversas actividades informales pero cada situación específica define un distinto tipo de informalidad, entre ellas menciona a: el estatus de trabajo (no declarado, sin beneficio social, salario mínimo, o normas legales); las condiciones laborales (adulteración de condiciones: de salud, higiene pública, riesgos de seguridad; o localización de las actividades: zonas de riesgos o áreas densamente pobladas); las formas de administración (empresas con fraudes por su sistema fiscal, o no registrar pagos en efectivo como un medio de transacción económica, y estar relacionada con el crecimiento de otras actividades informales por ello especifica que “No hay razón teórica para excluir de la economía informal las prácticas de no registro de las grandes corporaciones”); la naturaleza de las actividades económicas. Las actividades criminales se distinguen de las informales, porque se especializan en la producción de artículos y servicios socialmente definidos como ilícitos (Portes, 1989: 11-15).

La conceptualización de economía informal de Portes está asociada con sus generalizaciones más significativas surgidas de su propia evidencia; desde su punto de vista, son dos características fundamentales que la definen: a) es universal, y, b) es heterogénea. Es universal por la proliferación de actividades económicas informales en los EUA (Portes, 1995: 44) y Europa Occidental, que funcionan de manera similar, en organización y objetivos, a las informales del tercer mundo. Para él, los factores que entrelazan actualmente a las economías avanzadas con las subdesarrolladas, son el comercio, el capital, la tecnología, y la mano de obra.

Es heterogénea porque las formas adoptadas por la producción y distribución no regulada se diversifican extensamente de igual forma en sociedades simples y complejas. Su estructura abarca tal diversidad de situaciones y actividades que representan un universo heterogéneo, irreducible para algunos subconjuntos de reglas específicas de cálculo económico. No obstante, Portes identifica tres aspectos comunes a tales actividades: a) las conexiones sistémicas con la economía formal, b) las características especiales del trabajo empleado en actividades informales, y, c) la actitud del gobierno hacia el sector no regulado (Portes, 1989: 25-26).

Define en forma más amplia al sector informal como:

[...] la suma de las actividades productoras de ingresos en las que se involucran los miembros de un hogar, excluyendo los ingresos provenientes del empleo contractual regulado, incluye la producción de subsistencia directa, el empleo remunerado no contractual y las actividades comerciales independientes en la industria, los servicios y el comercio (Portes, 1995: 34).

2.3 La controversia sobre los métodos para medir el tamaño del sector informal

El método utilizado para calcular el tamaño del sector informal es fundamental para poder considerar a una teoría como sistemática y congruente con sus postulados; pero además, es de suma importancia que tenga un soporte teórico el cual permita comprobar de manera científica los resultados y en consecuencia facilite las inferencias hacia la generalidad o hacia la particularidad según sea el caso. Si el método no cumple con estas características, es probable que los resultados sobrestimen o subestimen el verdadero tamaño del sector y por lo tanto no serán confiables.

Soto mide el tamaño del sector informal directamente mediante encuestas, en ellas considera participantes de actividades económicas extralegales, hace levantamientos censales de los actores económicos informales en áreas seleccionadas; utiliza las cifras obtenidas en encuestas realizadas por su propia organización, sus mediciones se concentran en Lima, Perú, en actividades de construcción de viviendas, de mercados, de comercio, vendedores callejeros; y en el transporte de las rutas de los autobuses públicos urbanos; es decir, su análisis se concentra en tres sectores específicos, la vivienda, el transporte y el comercio.

Otra forma de realizar mediciones de la proporción del sector informal en el PNB, usa indicadores basados en el método de Feige (1979), es decir emplea medidas monetarias, diseñadas para ser manejadas en economías desarrolladas, por tanto, sus estimaciones podrían no ser válidas por la diferencia del grado de desarrollo de Perú y EUA, por ejemplo.

Tokman para estimar el tamaño del sector informal divide la PEA en formal e informal y no considera a los trabajadores temporales; usa a los trabajadores por cuenta propia, desde una óptica económica (a partir de la manera de producir). Concretamente, el sector informal urbano “(...)está compuesto por la suma de los trabajadores autoempleados (menos profesionales y técnicos), los familiares no asalariados y el servicio doméstico”. Utiliza también el indicador de trabajadores excluidos de la protección social o a microempresas informales con menos de cin-

co trabajadores (Souza y Tokman, 1976). No considera la subcontratación de las grandes empresas como una forma de sector informal.

Tokman (2004) afirma que existe diferencia entre una microempresa (5 trabajadores) y actividades individuales (un taxista, vendedores callejeros, servicio doméstico); pues el primero se distingue por tener necesidad de un mayor capital; además en algunos segmentos, el ingreso del sector informal implica remuneración del trabajo y, en otros, también del capital.

Portes (1995:131) para estimar la magnitud del sector informal incorpora entre los trabajadores informales a todos aquellos que carecen de seguridad social y a los trabajadores por cuenta propia (pero bajo la concepción sociológica de empleados encubiertos, pues para ellos las “prácticas de trabajo informal” se refieren a contratos y despidos, o transacciones entre patrones y trabajadores no registrados en estadísticas oficiales). En general han utilizado dos métodos empíricos, que buscan evaluar el nivel de ingreso-ganancia extralegal o no regulado en el contexto de una economía poco desarrollada pero unificada.

El primer método estima el tamaño del sector informal por la proporción de la fuerza laboral excluida de la cobertura legal relativa al empleo (protección contra despidos arbitrarios, compensación por desempleo, seguro por accidentes, ausencias pagadas y pensiones por jubilación). En el segundo método, se usa la categoría del primero, más la proporción de trabajadores asalariados desprotegidos; ésta se identifica empíricamente con la proporción de la PEA urbana que trabaja en microempresas (que emplean ya sea 10 trabajadores o menos; o, 5 trabajadores o menos); suponiendo que tales microempresas evaden las regulaciones de seguridad social (y otros controles estatales), y la categoría de empleo incluida en las estimaciones del primer método están compuestas principalmente por trabajadores desprotegidos.

También combinó la metodología “horizontal”, implementada a través de sondeos o análisis de censos disponibles, para proporcionar estimaciones cuantitativas del peso relativo de la producción informal y número de empleados en cada ciudad, con un método “vertical” para describir la articulación entre las actividades formales e informales en sectores seleccionados de la economía urbana, mediante la observación directa y entrevistas profundas. Es decir, para los cálculos del sector, utiliza los métodos microeconómicos y macroeconómicos, pues para él representan las mejores aproximaciones al peso relativo de las actividades no reguladas en las economías nacionales; y además, proporcionan un importante complemento para las estimaciones basadas en encuestas del mercado laboral, pero como el mismo Portes reconoce, aún no se han realizado estimaciones totalmente congruentes de la informalidad con su propia definición teórica.

2.4 Contrastes sobre las medidas de acción para regular el sector informal

Las propuestas de medidas de acción para regular al sector informal, permiten observar concretamente la posición de los autores, su inclinación teórica y a qué grupos sociales beneficiaría su propuesta. Por ello, no se debe olvidar que cualquier propuesta debe tomar en cuenta las condiciones económicas y sociales imperantes en una nación y lo fundamental es dar solución a un problema que en una onda expansiva afecta a toda la población, se encuentre o no dentro de la economía informal.

Para Soto, el principal enemigo de los empresarios extralegales es el sistema legal vigente, que los excluye, ante ese obstáculo mantienen sus activos fuera de la ley, y como consecuencia carecen de acceso a los dispositivos facilitadores que un sistema legal formal debería aportar para ayudarlos a organizarse. Sin derechos de propiedad seguros y al no poder emitir acciones, no captan inversión. Al carecer de patentes y regalías, no son capaces de alentar ni proteger innovaciones. Sin acceso a contratos ni justicia organizada a gran escala, no desarrollan proyectos a largo plazo. Al no poder comprometer legalmente sus activos, no utilizan sus casas y negocios para garantizar un crédito; por lo tanto, el derecho a los derechos de propiedad “metaderechos” como él los llama, es fundamental para su fórmula de acumulación de capital (Soto, 2000: 133-134).

Para regular al sector informal Soto se basa en tres propuestas fundamentales: los derechos de propiedad, el contrato social y la legalidad. Según este autor, el problema es que la mayoría de las personas no pueden ingresar al sistema de propiedad formal, no tienen derechos de propiedad debido a una estructura invisible que en el pasado occidental reservaba a un segmento muy pequeño de la sociedad. La única alternativa para la mayoría es replegarse con sus activos hacia el sector extralegal, donde pueden vivir y hacer negocios, pero sin jamás lograr convertir sus activos en capital. Para que los países puedan abrir sus sistemas de propiedad se debe poner atención en cuatro situaciones: la primera, que no todo el que se refugia en el sector extralegal o subterráneo lo hace para evitar pagar impuestos, pues la economía subterránea no se explica en términos de la evasión tributaria, lo hacen porque la ley vigente no atiende a sus necesidades o aspiraciones, de hecho los empresarios extralegales no tienen costo cero (Soto, 2000: 180-181).

La segunda, modificar el mal sistema legal y administrativo, pues impide a la mayoría de las personas de los países en desarrollo usar la propiedad formal moderna para crear capital. Y para transformarlo es necesario tomar en cuenta los acuerdos extralegales (contratos sociales locales), profundamente arraigados en consensos informales dispersos en grandes áreas. Los contratos sociales represen-

tan formas de comprensión colectiva respecto de cómo las personas se apropian de las cosas y, de cómo se relacionan entre sí sus propietarios. Propone tomar los contratos locales y unirlos en un contrato social nacional. De acuerdo a este autor, es preciso entender a la propiedad como la expresión legal de un consenso económicamente significativo acerca de los activos. Por lo tanto, la propiedad no consiste en los activos mismos, sino en el consenso entre personas respecto de cómo éstos deben ser poseídos, utilizados e intercambiados (Soto, 2000: 182-183).

La tercera, modificar las leyes porque ellas desagregan y fijan el potencial económico en los activos en cuanto al valor diferenciado de su aspecto material y permiten a los humanos descubrir y realizar ese potencial, conectan a los activos con los circuitos financieros y de inversión. La representación de activos fijada en documentos de propiedad legal es la que les confiere el poder de crear valor excedente (Soto, 2000: 183-184); además, el ordenamiento legal tiene que interactuar con acuerdos extralegales para crear un contrato social sobre propiedad y capital (Soto, 2000: 184).

La cuarta, llevar a cabo cambios jurídicos donde los políticos sean responsables para: a) otorgar a todos el derecho a tener derechos de propiedad; b) persuadir a los escasos pero poderosos intereses creados de oponerse al cambio; c) crear normas arraigadas en las creencias de la gente y por tanto con más posibilidades de ser impuestas y obedecidas; d) convencer a quienes tienen menos recursos, a las mafias que los protegen, y a los izquierdistas quienes están más cerca de las bases sociales para ingresar a un juego más amplio y más flexible (Soto, 2000: 184-185).

La propuesta de Soto de la aceptación legal de los derechos de propiedad y del contrato social, es la forma más evidente de mostrar su inclinación por la disminución de la participación estatal en la vida económica; pues la legalidad es observada como la manera en que los empresarios extralegales incursionen en todos los ámbitos económicos, bajo sus propias reglas; no obstante, su análisis sobre el derecho a tener derechos sobre las tenencias informales es muy importante y quizá único en su género, sin embargo, es imposible pensar que todas las actividades se rijan por las necesidades y convenios de unos cuantos. Esta posición de regular e introducir al sector formal al ámbito moderno y regulado, bajo otras reglas del juego, implicaría una doble legalidad en un mismo ambiente, una para los que ya se encuentran en las nuevas reglas del juego, y otra para aquellos que han permanecido dentro de las impuestas por el Estado.

Por el contrario, Tokman propone un paquete de medidas que se pueden sintetizar en tres y se refuerzan entre sí. Su propuesta pretende mejorar la eficiencia

en la intervención del Estado, racionalizando, disminuyendo, eliminando o aumentando su intervención, según lo requiera el caso.

- a) Apoyo Productivo a las unidades informales: establecer mecanismos que permitan el acceso evitando la discriminación; para ello se deben diseñar tres tipos de medidas: 1) examinar los sistemas de licitaciones de compras del Estado, eliminando restricciones que impiden a empresas informales participar como proveedores; 2) reforzar la capacidad de competencia aumentando la participación en el mercado público y el privado; y facilitar el acceso al capital tanto de inversión como de giro; y, 3) capacitar a los productores informales en el manejo de cálculo contable y gerencial (Tokman, 1987:13-14).
- b) Apoyo a las personas que trabajan en el sector: focalizar el gasto social (aumentando o reduciendo gastos socialmente ineficaces); es decir, buscar medidas tendientes a mejorar los niveles de bienestar de esa población, de manera que se aseguren las necesidades básicas de nutrición, educación, salud y vivienda. Al mejorar los niveles de bienestar de los grupos más pobres del sector informal, se favorecerá la productividad y competencia por mejores puestos de trabajo (Tokman, 1987:14-15).
- c) Normas y reglamentos que regulen las actividades: paquete legal-institucional: la “ilegalidad” de las actividades informales es el resultado y no la causa de su forma de operación; por ello se pueden adoptar tres aspectos de la legalidad en conjunto con los paquetes anteriores:
 - 1) el reconocimiento de existencia legal: revisar y simplificar reglamentos y procedimientos para evitar que una institucionalidad no alcanzable en la realidad, perjudique a aquellos que no están en condiciones de cumplirla.
 - 2) la legalidad impositiva: en el diseño de una política fiscal se debe distinguir la importancia de los impuestos, por ejemplo, los directos (ISR) son menos importantes, por el bajo nivel de ingreso y utilidad en que opera el sector informal; los indirectos (IVA) son de mayor importancia y con tendencia creciente.⁵
 - 3) la legalidad laboral: proteger a trabajadores y mantener la fuente de empleo informal, preferible a la desocupación abierta. Ello obliga revisar el sistema de seguridad social (servicios de salud para cubrir al trabajador y

⁵ Por ejemplo, en los países latinoamericanos el IVA es un impuesto más importante que el ISR, e incorporar exenciones al IVA para pequeñas transacciones comerciales; aumentar la fiscalización en todos los niveles, incluir a productores intermedios y no sólo al final de la cadena, asesoría a productores informales en la mecánica impositiva sobre cálculos y descuentos; pueden llevar a incrementar su recaudación.

su familia), para que en lugar de recaer sobre la nómina de salarios provenga de otro tipo de tributos (de producción, ventas o capital). En el caso del productor informal, el costo de cumplir con reglamentos laborales sobrepasa el escaso margen de utilidad generado por las actividades informales y en algunos casos absorbe casi la totalidad de los recursos. Regímenes especiales del sistema de pensiones y jubilaciones, usualmente se suponen relaciones laborales de largo plazo (el empleo del sector informal se destaca por la inestabilidad) y eximir de contribuciones para capacitación y vivienda a las empresas informales.

Su propuesta es establecer un conjunto de medidas de simplificación de reglas y procedimientos para la legalidad, como intervenir para facilitar el acceso al crédito, capacitación, aumento o focalización del gasto social en los grupos más necesitados, y eliminación de obligaciones tributarias y laborales; de ningún modo su propuesta es generar nuevas instituciones pues incrementaría la burocracia, lo que en definitiva pretende es, una acción del Estado más eficaz (Tokman, 1987: 16-21).

En cambio para Portes (1995: 40-43) no existe una receta única para solucionar el problema de la economía informal, cada país debe analizar el papel que juega el Estado en la existencia del sector informal; pues de su actuación dependen dos aspectos primordiales; primero, las formas de poder establecer y hacer cumplir las leyes laborales; y segundo, la articulación de diferentes modos de producción.

El papel del Estado es fundamental en el tamaño relativo de la relación formal/informal, y su composición interna, pues ambos son afectados por los cambios en la política estatal, especialmente sobre políticas laborales; al considerar que la relación formal/informal no es estática, supone que el proceso de proletarización y el consiguiente surgimiento del sector formal pueden ser interrumpidos y hasta invertidos por las políticas estatales. La articulación de diferentes modos de producción, es un proceso político dependiente del control estatal; de ahí la existencia y funcionamiento de enclaves de subsistencia, producción mercantil simple y prácticas de subcontratación, dependen no sólo de términos exclusivamente económicos, sino de las prácticas estatales institucionalizadas que reflejan la historia de las luchas de clase.

Las políticas públicas hacia la informalidad requieren de alguna regulación estatal, incluso cuando las autoridades se encuentren comprometidas con la ideología del *laissez-faire*. La presencia e interferencia del Estado asegura la existencia de un sector formal de algún tipo, y de que se encuentre también presente su contraparte, pues la formalidad en la economía engendra informalidad, al grado de

que una no tiene significado sin la otra (Portes, 1995: 157-160); para la regulación del sector Portes propone concretamente:

- a) Mayor flexibilidad de los controles estatales pero no la completa liberalización de ellos y la remoción de incentivos en las grandes empresas para participar en prácticas informales.
- b) Las protecciones básicas impuestas por el Estado, tales como salario mínimo, seguridad en el lugar de trabajo, seguro de salud, y planes de retiro deben mantenerse, pero otras regulaciones pueden ser menos estrictas.
- c) Mayor flexibilidad en la utilización de mano de obra.
- d) Promover la creación de empleos en las empresas modernas, se pueden eliminar las prácticas comunes de financiar los beneficios sociales a través de contribuciones por nómina. Con el propósito de aliviar el problema, se han sugerido diversas formas de impuestos neutrales. Una de ellas es la sustitución de un impuesto al valor agregado (IVA), recaudado sobre la contribución total que tanto el capital como la mano de obra hacen sobre el producto final, en vez de una contribución por nómina. El gravamen por nómina es esencialmente un IVA aplicado solo al componente laboral del valor agregado, ello crea un fuerte incentivo para sustituir trabajadores con capital. Al gravar ambos componentes, este incentivo se eliminaría parcialmente (Portes, 1995: 131-152).

En suma este enfoque se concentra más en el análisis de la interacción entre las actividades formales e informales, que en la formulación de recomendaciones de políticas consistentes.

Conclusiones

A medida que crece el sector informal, el ingreso del Estado disminuye porque no cobra impuestos al sector, y también aumenta el uso gratuito de bienes públicos otorgados por el Estado financiados con el ingreso recaudado de un sector formal cada vez más pequeño.

Para resolver este problema es indispensable primero definir el origen y las causas que promueven el crecimiento del sector, sus características, y las de las personas involucradas en él, así como el ámbito económico político y social en el cual se desarrolla.

El neoestructuralismo y el neomarxismo por momentos tienen puntos de coincidencia en ciertos conceptos, pero generalmente se alejan; el ejemplo más claro, es el concepto que se tiene de la subcontratación, para Tokman la

subcontratación es parte de la descentralización productiva, una de las formas que originan al sector informal; para Portes la subcontratación es “el sector informal”, esa posición le permite dar un énfasis mundial e introducir la división internacional del trabajo. Algo a destacar en este punto es que Portes rompió con lo establecido al sostener que, la economía informal es un fenómeno global.

El sector informal es producto del desempleo, que se ha propagado a lo largo de muchos años, debido a causas estructurales de las economías menos desarrolladas, las cuales han implementado tecnologías atrasadas que lejos de haber favorecido a los grupos más necesitados resultaron en un empeoramiento de sus condiciones de vida. No se puede asegurar que el sector informal sea un problema similar en los países desarrollados y los menos desarrollados porque se ha confundido la evasión fiscal con la economía informal, ambas son cosas diferentes. Así lo indican los métodos utilizados para medirla. Por otro lado, independientemente de la conceptualización utilizada, es claro que la economía informal, suponiendo como un rasgo fundamental que es no regulada, provoca un menor ingreso del Estado a medida que esta crece, y para poder regularla es necesario que se implementen medidas de acuerdo a las condiciones particulares del país en que se presenta.

El debate se reduce a la pugna entre dos posiciones, donde una sostiene que el sector informal, es la respuesta popular que derriba con éxito las barreras impuestas por el Estado y si éste disminuye su participación en la actividad económica nacional para que sea el mercado quien la regule, la competitividad y el interés por el beneficio individual provocarían a la larga beneficios a toda la sociedad; la otra posición establece que el Estado debe aumentar su participación y ser más eficiente, ello ayudaría al crecimiento nacional y al control del incremento de la economía informal. Cada posición elabora un conjunto de propuestas ya sea apoyando al funcionamiento del Estado o al del mercado, y la relación que implícitamente tendría cada caso con el sector informal, ambas posiciones aseveran que a la larga habría crecimiento económico.

Referencias bibliográficas

- Adam, Susana (1995). “Competent Utilization and Transfer in Informal Sector Production and Service Trades in Ibadan Nigeria”, LIT, Hamburg.
- Comisión Económica para América Latina (CEPAL) (1997). “El impacto de la crisis en estratos populares de los sectores formal e informal: implicancias para la medición y el análisis del subempleo”, documento preparado por la División de Desarrollo Social de la CEPAL, subsede en México.

- Feige, Edgar L. (1979). "How Big is the Irregular Economy?", *Challenge*, november.
- (1989). *The underground economies: Tax evasion and information distortion*, Cambridge University Press.
- Gutmann, Peter M. (1977). "The Subterranean Economy", *Financial Analysts Journal*, november/december.
- Hart, Keith (1973). "Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana", *Journal of Modern African Studies*, núm. 11.
- Internacional Labour Review (1995). vol. 134, 5.
- Internacional Labour Organisation (ILO) (1972). *Employment, Incomes and Equality: A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*, Geneva.
- Lewis W. Arthur (1954). "El desarrollo económico con oferta ilimitada de factores", en Agarwala A. N. y S. P. Singh, *La economía del subdesarrollo*, Madrid: Editorial Tecnos.
- OIT (1991). "El Dilema del Sector Informal", trabajo presentado en la Conferencia Internacional del Trabajo en el año de 1991.
- Pinto, A. (1970). "Naturaleza e implicaciones de la 'heterogeneidad estructural' de la América Latina", *El trimestre económico*, vol. 37(1), núm. 145, México, D.F., Fondo de Cultura Económica, enero-marzo.
- Portes, Alejandro, Manuel Castells and Lauren A. Benton (1989). *The Informal Economy Studies in Advanced Less Developed Countries*, USA: The Johns Hopkins University Press.
- Portes, Alejandro (1995). *En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*, México: Miguel Ángel Porrúa.
- Prebisch, Raúl (1981). *Capitalismo periférico. Crisis y transformación*, México: FCE.
- Smith, Adam (1997). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, México: FCE.
- Soto, Hernando De (1986). *El otro sendero*, Lima: El Barranco.
- (2000). *El misterio del capital*, Lima: El comercio.
- Souza, P. R. y V. E. Tokman (1976). "El sector informal urbano", en Souza P. R. y V. E. Tokman (coords.), *El empleo en América Latina*, México: Siglo XXI.
- Stiglitz, Joseph E. (2000). *La economía del sector público*, Barcelona: Antoni Bosch.
- Tokman, Víctor E. (2004). *Una voz en el camino; empleo y equidad en América Latina: 40 años de búsqueda*, Santiago de Chile: FCE.
- (2001). *De la informalidad a la modernidad*, Santiago de Chile: OIT.
- (comp.) (1991). *El sector informal en América Latina*, México: CONACULTA.

- (1987). “El sector informal hoy: el imperativo de actuar”, *Nueva Sociedad*, núm. 90, julio-agosto.
- (1978). “Las relaciones entre los sectores formal e informal”, *Revista de la CEPAL*, primer semestre, pp. 103-141.
- Villarreal, René (1997). *Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México un enfoque neoestructuralista (1929-1997)*, México: FCE.