

REPORTE DE INVESTIGACIÓN TITULADO

LAS CATEGORÍAS ANALÍTICAS DE LA TEORÍA ECONÓMICA PARA CONCEPTUALIZAR LA INFORMALIDAD

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

“LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS INFORMALES EN MÉXICO”

NÚMERO DE REGISTRO 996

INTRODUCCIÓN

La presente investigación propone conceptualizar a la economía informal como un conjunto de actividades económicas que realizan los individuos bajo una forma de comportamiento en función de la estructura de incentivos proporcionada tanto por el arreglo institucional formal (leyes, normas, reglamentos) como por el informal (hábitos, costumbres, conductas). Entender así la informalidad destaca dos aspectos fundamentales del fenómeno a estudiar: 1) se trata de una lógica de comportamiento que trasgrede las instituciones formales que rigen la actividad económica de una sociedad y que se refuerza a través de una determinada configuración de reglas informales para llevar a cabo la producción, distribución y circulación de bienes y servicios; 2) se trata de un cumulo de actividades económicas que pueden existir en cualquier sector de la economía, es decir la informalidad existe tanto en las empresas de cualquier tamaño y giro como en los trabajadores, independientemente del puesto de la ocupación.

La definición anterior no es la única manera de entender a la informalidad, desde el punto de vista económico, ha existido un número importante y, por tanto, diverso de conceptos sobre el fenómeno derivado de las distintas perspectivas teóricas que han sido utilizadas como marco de referencia de manera explícita y/o implícita para abordar el problema por distintos autores u organismos nacionales e internacionales; pero también a causa de las diferentes formas de analizar la informalidad desde el terreno operativo respondiendo básicamente a la forma de identificar y de cuantificar el objeto de estudio. Por consiguiente, el objetivo de la presente investigación es exponer las categorías analíticas identificadas a partir del estudio de la literatura sobre la informalidad y agrupadas por escuelas del

pensamiento económico dejando para una investigación posterior el análisis del concepto de informalidad desde la parte operativa.

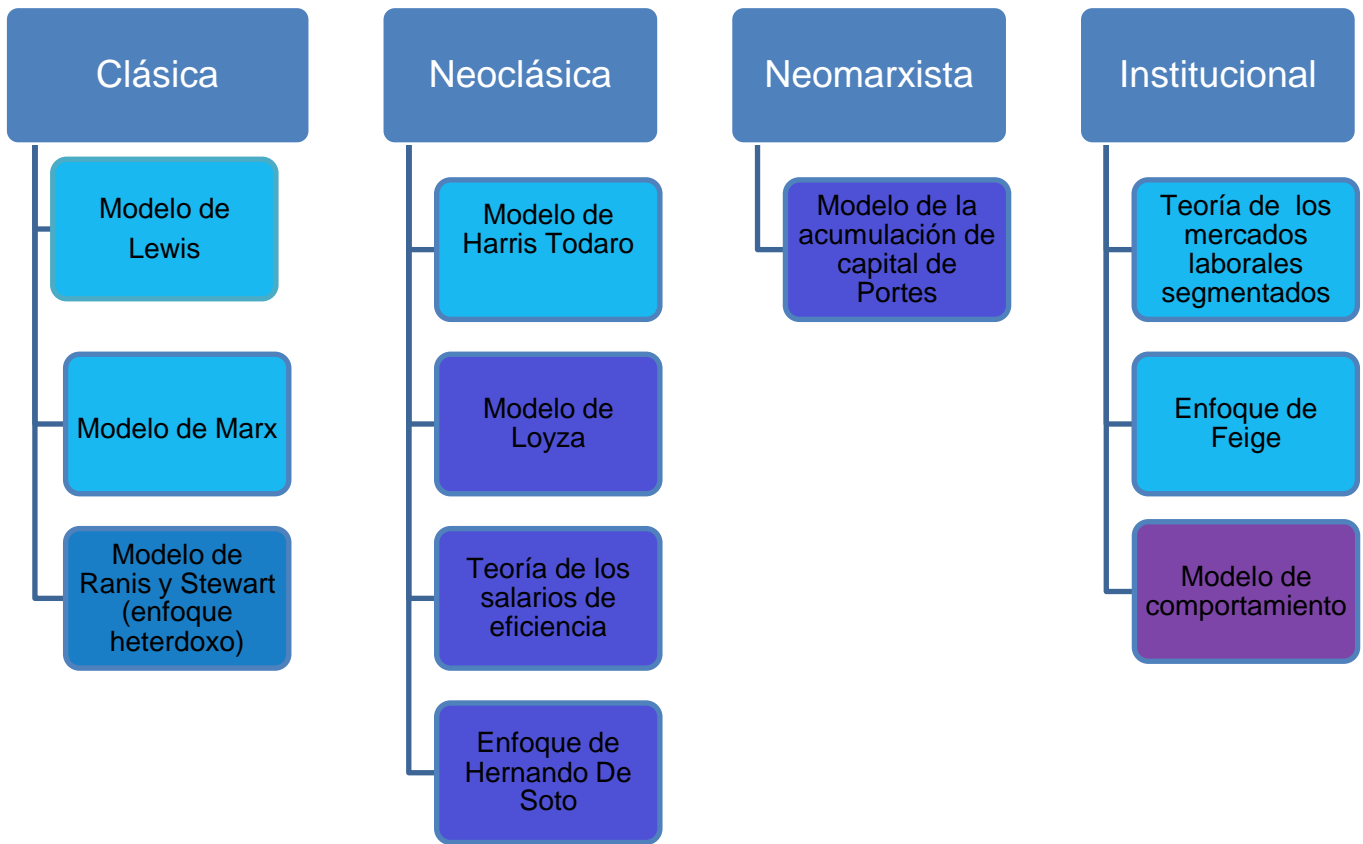
Para cumplir con el objetivo mencionado se ha planteado un par de cuestiones que sirven de eje rector para el desarrollo de la investigación: ¿Cuál es el contenido de la noción de economía informal que puede identificarse a partir de las distintas escuelas de pensamiento económico? y ¿Cómo se ha diversificado el concepto de *economía informal* en las distintas corrientes del pensamiento económico? La hipótesis que proponemos es que el contenido de la definición de informalidad depende de las categorías analíticas de cada teoría económica en cuanto a la forma de explicar la noción de informalidad. La categoría analítica es un instrumento de análisis que permite nombrar el objeto de estudio de una manera específica en relación al marco teórico utilizado para realizar una determinada investigación. En este sentido, hemos identificado que las unidades de análisis teórico del concepto de informalidad responden a dos categorías analíticas: 1) la primera, está definida en función de algún elemento de la estructura económica, y 2) la segunda explicada por el comportamiento de cualquiera (o del conjunto) de los agentes económicos que constituyen una economía de mercado. Así por ejemplo, la escuela clásica define como unidad de análisis de la noción de informalidad al sector de subsistencia o al sector no capitalista a partir de la estructura económica de las actividades que se desarrollan en dicho sector; mientras que en el caso de una de las interpretaciones de la escuela institucionalista se establece como una unidad de análisis al sector secundario definido como un segmento de la economía que funciona con o sin una determinada estructura institucional; o como en el caso de nuestra perspectiva, también dentro de la escuela institucional en la que se propone como unidad de análisis a la lógica de comportamiento de los agentes económicos en función de la estructura de incentivos proporcionada por el marco institucional. Así podríamos decir que cada noción de informalidad cuenta con una categoría analítica según la escuela del pensamiento económico que la sustente.

La investigación está organizada en cuatro apartados según la escuela del pensamiento económico que explique la noción de informalidad: clásica¹, neoclásica, neomarxista e institucional. Cada apartado comienza con una síntesis sobre los principales supuestos o conceptos económicos puesto que condicionan la forma de entender un determinado fenómeno económico según la teoría económica, por ejemplo el de la informalidad (Ver cuadro 1). Al interior de cada enfoque se pueden distinguir tres elementos centrales que, a nuestro juicio, respaldan la interpretación de la informalidad: 1) un modelo teórico representativo, 2) las categorías analíticas y 3) la aportación al contenido del concepto “economía informal” (Ver cuadro 2).

CUADRO 1.

MODELOS O ENFOQUES QUE EXPLICAN LA ECONOMÍA INFORMAL POR ESCUELA DE PENSAMIENTO ECONÓMICO

¹ En este apartado está incluida la interpretación marxista porque la unidad de análisis de la noción de la informalidad es el sector de reproducción simple, es decir constituye el sector no capitalista, definido así se relaciona más como una visión dentro de la escuela clásica porque son categorías analíticas similares. Sin embargo, en el caso del enfoque neomarxista no sucede así porque la unidad analítica es la relación capital/trabajo definida a partir de identificarla como una estrategia de acumulación del capital.



Colores claros son visiones ortodoxas en las escuelas del pensamiento económico.
 Colores oscuros son visiones heterodoxos en las escuelas del pensamiento económico.

CUADRO 2
ENFOQUES QUE EXPLICAN LA ECONOMÍA
INFORMAL POR CATEGORIAS ANALÍTICAS SEGÚN
LA ESCUELA DE PENSAMIENTO ECONÓMICO

Escuela de pensamiento	Teoría o modelo	Categorías analíticas	Consecuencias (¿qué aportan las categorías al contenido de “economía informal”)
Escuela clásica	Modelo de Lewis	Sector capitalista vs	Origen de la sinonimia economía informal y atrasado (como un

		Sector de subsistencia	concepto que implica baja productividad)
	Modelo de Marx	Ejercito Industrial de Reserva	La informalidad como sinónimo de subempleo o de una forma de subsunción.
	Modelo de Ranis y Stewart	Sector dinámico y moderno vs Sector tradicional y estancado	La idea de que el sector tradicional y estancado es funcional al sector dinámico y moderno
Escuela neoclásica	Modelo de Harris Todaro	Sector Protegido Vs Sector desprotegido	Sinonimia sector informal con pobreza, precarización, bajos niveles de educación.
	Modelo de Loayza	Sector Regulado Vs Sector No regulado	Sector informal como resultado del mercado excesivamente regulado
	Enfoque de la Teoría de los salarios de Eficiencia	Sector Alta productividad Vs Sector de baja productividad	Sinonimia del sector informal como un sector poco productivo o de baja productividad
	Enfoque de Hernando De Soto	Sector Legal Vs Sector Extralegal	Sector informal como resultado de los altos costos de cumplimiento de la regulación
Escuela neomarxista	Modelo de acumulación de capital de Portes	Relación capital-trabajo	Sector informal como funcional a la acumulación de capital en la medida en que abarata los costos laborales (entendidos como la suma de los salarios y las prestaciones laborales). De ahí que se conciba como una forma de subsunción real del trabajo al capital. Sector informal como una estrategia que facilita la acumulación de capital.
	Enfoque de Carboneto y Kritz	Sector Formal (Desarrollado) Vs Sector Informal Dual (Moderno y tradicional)	Las empresas informales no solamente son empresas de subsistencia sino que también pueden ser tan capitalistas como las del sector formal pero a través de diversos mecanismos de ahorro para compensar las diferencias en productividad.
Escuela institucionalista	Modelo de los mercados de trabajo	Mercado laboral como institución y no como ente auto regulado	Sector informal (que es un segmento del mercado laboral) no resulta de la auto regulación de dicho mercado. La

	segmentados	Sector formal (Sector Primario/Mercado interno: Superior e Inferior). Vs Sector secundario (Sector Externo)	segmentación resulta más bien del mercado mismo, entendido como una institución.
	Enfoque de Feige	Sector formal (legal) vs Sector informal (no legal)	Economía informal como resulta de un análisis costo-beneficio (entendidos los costos totales como la suma de los costos de producción más los costos de transacción).
	Modelo de comportamiento	Lógica de comportamiento de los agentes económicos	Economía informal como una lógica de comportamiento que rebasa las sinonimias anteriores. Es entonces una concepción más amplia que, al definirse en función de la relación conducta-incentivos, no identifica a la informalidad como un residuo de la dinámica económica, ni como sinónimo de no capitalismo o pobreza.

Categoría analítica en función de la estructura económica	Entendidas como aquellas categorías que explican al sector informal en relación con algún aspecto del funcionamiento económico
Categoría analítica en función de la fuerza de trabajo	Entendidas como aquellas categorías que explican al sector informal en función de uno o del conjunto de los agentes económicos y/o jugadores

1.1 EL ENFOQUE CLÁSICO DE LA ECONOMÍA INFORMAL

La mayoría de los enfoques clásicos consideran que la economía se divide en dos sectores: El primero, es normalmente llamado sector “industrial”, “capitalista”, “moderno”, “formal” o “urbano”. Mientras que el segundo es nombrado: sector “agricultura”, “no capitalista”, “atrasado”, “informal” o “rural” (Sraffa, 1966; Benneti, C., Bidard, Ch., y Klimovsky, E., 2003; Fields, 2004). En donde la sociedad capitalista es entendida como asimétrica, en el sentido de que no todas las clases sociales tienen el mismo poder de decisión y, por tanto, la

actividad económica es resultado de las decisiones de la clase capitalista principalmente (Klimovsky, 1999: 160; Ranis, 2004: 713)². Por lo tanto, el desarrollo de una economía está condicionado por la evolución del primer sector pero que sin duda constituye el actor principal de la actividad económica en la teoría clásica.

El mercado representa ser un mecanismo de sanción social puesto que es un espacio de validación de las decisiones de los agentes económicos que interactúan por medio del intercambio (Klimovsky, 2006: 5); cuya estructura es de competencia perfecta puesto que no existen barreras que limiten la difusión de las tecnologías más eficientes y libre movilidad de los capitales, y además supone la atomización y fluidez de los mercados de productos y de los factores de la producción (Klimovsky, 1999: 161; Charnes, 1991: 38). En el mundo actual de competencia imperfecta, el modelo clásico constituye una situación excepcional, solamente teórica, que si bien es cierto es aplicable para una determinada representación económica de la realidad, no es tan funcional hoy en día porque existen elementos de la realidad que deben incorporarse como por ejemplo las barreras a la entrada ocasionadas por factores institucionales o por cuestiones propias de las industrias o mercados a analizar.

Desde la perspectiva de la escuela clásica, la noción de informalidad está relacionada con aquel conjunto de actividades económicas realizadas por los trabajadores y/o empresas (establecimientos) menos remuneradas (salarios y ganancias), de escasa productividad y más desprotegidas de la sociedad que sólo garantizan la sobrevivencia. Así pues se adoptó de forma genérica al sector informal como definición de dichas actividades económicas. Las bases de esta concepción clásica se pueden encontrar en el Modelo de Lewis (1954) que trata de explicar los problemas de desarrollo en los países subdesarrollados, que supone que las economías en desarrollo están compuestas por un sector formal y otro informal

² En las siguientes referencias pueden encontrar modelos clásicos en los que se considera una sociedad capitalista asimétrica: 1) Klimovsky, Edith. "Modelos básicos de las teorías de los precios". En Problemas del Desarrollo, vol. 30, núm. 119, México, IIEc-UNAM, octubre-diciembre, 1999; 2) Ranis, G. "Arthur Lewis's contribution to development thinking and policy". The Manchester School, 2004. vol. 72 núm 6.

claramente diferenciados, los cuales no están interrelacionados sino más bien los trabajadores y empresarios del sector informal están a la espera de entrar al sector formal.

En efecto, una característica distintiva del enfoque clásico sobre la informalidad es la diferenciación clara de un sector informal en comparación con un sector formal, sin embargo no compartimos la conclusión de Charmes (1991:38) en caracterizar al sector informal como parte de una economía de mercado “pura y perfecta”, definición que según está basada en la teoría clásica de la competencia. No coincidimos con dicha afirmación por dos motivos: 1) porque la visión clásica de la competencia no está definida como “pura y perfecta”, sino por un idea más amplia de la competencia, 2) porque sí así fuera concebida con dichos adjetivos simplemente sería insostenible la noción de informalidad. Desde la perspectiva clásica de Adam Smith, la noción de competencia es distinta a la que entiende Charmes, la entiende de dos formas: la competencia en el mercado de cada mercancía y la competencia de capitales; en el primer caso se habla de la búsqueda tanto de compradores como de vendedores por un precio que compatibilice sus intereses, mientras que en el segundo se habla de un libre competencia de capitales. Así que en condiciones de competencia clásica los resultados serían que existe evidencia de la ley de precio único, y por el otro que el rendimiento sobre el capital tendería a ser igual en todos los sectores de la economía (Roncaglia, 2006:195). Por lo que en particular, este último resultado implicaría que no habría diferencias entre productividades y remuneraciones entre un sector y otro, y la libre competencia desaparecería las rentas y equilibraría los niveles de precio. Por tanto, creemos que más bien la noción de competencia a la que se refiere Charmes es más neoclásica que clásica porque la idea de competencia “pura y perfecta” implica asumir los siguientes supuestos: a) atomicidad de la oferta y la demanda, b) homogeneidad del producto, c) ausencia de barreras a la entrada y a la salida, d) información perfecta, y e) movilidad perfecta de los factores de la producción.

Según el modelo de Lewis, las economías en vías de desarrollo se constituyen de dos sectores: el capitalista y el de subsistencia (ver cuadro 1). En el primero, se utiliza capital reproducible cuyo uso reeditúa a los capitalistas; mientras que en el segundo, no se utiliza capital reproducible y es, en realidad, concebido como un residuo del primer sector. Los

integrantes del segundo sector son: los agricultores (y/o empresas agrícolas de autoconsumo), los empleados eventuales, los trabajadores domésticos y comerciales, y los pequeños comerciantes (Lewis, 1972: 221-226).

Es necesario mencionar que aunque en el modelo de Lewis no se define propiamente al sector de subsistencia como el sector informal, Fields (2004: 725), señala que esta segmentación de la economía puede reinterpretarse considerando al sector formal como el sector capitalista y al sector informal como al sector de subsistencia. Puesto que Lewis diferencia a ambos sectores de la siguiente forma:

“Lo que tenemos no es una isla de ocupación capitalista, de índole expansiva, rodeada por un vasto mar de trabajadores en régimen de subsistencia, sino más bien un cierto número de esos islotes. [...]Encontramos unas pocas industrias capitalistas altamente capitalizadas, tales como la minería o la energía eléctrica, que coexisten con técnicas más primitivas; unas pocas tiendas de alta categoría rodeada por masas de mercaderes a la antigua usanza; unas pocas plantaciones altamente capitalizadas, rodeadas de un mar de peones agrícolas. Encontramos también los mismos contrastes afuera de su vida económica. [...]El mismo contraste existe entre la gente misma: entre unos pocos nativos altamente occidentalizados, bien vestidos, educados en las universidades del Occidente, hablando idiomas occidentales, entusiasmados con Beethoven, Mill, Marx, o Einstein, y, frente a ellos, la gran masa de sus conciudadanos que viven en mundos completamente diferentes” (Lewis, 1972: 226).

Por tanto, Lewis define al sector de subsistencia como aquel que se encuentra en desventaja con el sector capitalista en términos de la tecnología (modernización) utilizada, del uso de la tierra (bien capitalizada o de autoconsumo) y, de los niveles de productividad, educación y cultura de los trabajadores. Considerando lo anterior, podríamos decir que en tal caracterización del sector de subsistencia se encuentra el origen de la concepción de la economía informal como un sector atrasado y como un modo de producción no capitalista, puesto que el carácter capitalista es otorgado al modo de producción que posee las siguientes particularidades: a) los medios de producción (capital) no pertenecen a los trabajadores, b) por lo tanto, la propiedad de los recursos es privada, y juega un papel fundamental ya que es la encargada de garantizar la acumulación y reproducción del capital, c) el resto de la sociedad, la mayoría, que no tiene sus propios medios de producción, trabaja como asalariados, d) la producción es destinada al mercado, y en menor

medida para el autoconsumo, e) la mayor parte de la producción es realizada en grandes establecimientos, especialmente en grandes empresas y en explotaciones agrícolas de considerable tamaño (Lange, 1996: 28-29). Siguiendo el concepto institucionalista del capitalismo, la economía informal puede ser tan capitalista como la formal; por el contrario y encuadrada por la noción clásica, la informalidad es sinónimo de no capitalismo.

El supuesto fundamental en el que se basa el modelo de Lewis es que existe una oferta ilimitada de la mano de obra a los niveles de subsistencia. Recordando que, por definición, la oferta de algún producto o insumo está en función de su precio. Entonces al precio del trabajo, la función de la oferta es igual a la cantidad de empleo disponible a ese salario. Por consiguiente, cuando el salario del sector formal se encuentra por encima del salario del sector informal (lo cual siempre ocurre hasta que el sector de subsistencia desaparece, según el modelo), la oferta de trabajo es igual a la cantidad total de mano de obra existente en la economía. Sin embargo, las empresas del sector formal no desearan emplear a todos los trabajadores que quieren ocuparse a ese nivel de salario; por lo tanto, efectivamente el sector formal enfrenta una oferta laboral ilimitada. Esto quiere decir, que las empresas individuales no necesitan incrementar el salario para atraer más fuerza de trabajo, o que las empresas en su conjunto mueven el salario dentro de un intervalo importante.

La esencia en el modelo de Lewis es precisamente las diferencias salariales entre los sectores favoreciendo al sector formal. En este sentido, el salario en la parte capitalista de la economía está determinado por lo que se pueda ganar fuera de ella. Esta brecha salarial tiene dos explicaciones. **Primero**, porque existe un gran congestionamiento en las ciudades del sector capitalista, implicando que los precios del transporte y del alquiler de la vivienda sean mucho más altos en comparación al sector de subsistencia. **La segunda** razón tiene que ver con los salarios reales por tres factores: a) debido al costo psicológico de la transición desde el tipo de sector de subsistencia, sumamente simple, al más regimentado y urbanístico que constituye el ambiente en el sector capitalista; b) el pago a la experiencia en el sector capitalista; y c) puede representar una diferencia en relación a los modelos tradicionales, en el caso de que los asalariados del sector capitalista adquieren gustos y un

prestigio social que necesitan ser reconocidos tradicionalmente en forma de salarios reales más altos (Lewis, 1972: 228).

Una característica más del modelo de Lewis, que también ha sido relacionada con las actividades económicas informales, es la baja o nula productividad del trabajador del sector de informal (de subsistencia), por lo que el producto per cápita es más pequeño en comparación con el sector formal (capitalista). La explicación a la primera afirmación, según Lewis (1972: 220), es que, por ejemplo, en aquellas unidades familiares del sector agrícola, de un tamaño muy reducido, la salida de un trabajador por haber encontrado otra ocupación no altera la producción total de éstas, puesto que los demás trabajan más intensamente para producir la misma cantidad; otro ejemplo, es a lo que él llama *ocupaciones accidentales* (*trabajadores portuarios, el joven que se presta a cargar vuestro equipaje, en cuanto os ve, el jardinero eventual, y otros casos por el estilo*), en donde si su cantidad de empleados se redujera a la mitad, esto no alteraría la cantidad producida del sector respectivo. La segunda aseveración, puntualiza Lewis (1972: 226), se debe a que, el producto per cápita no está producido por el capital, lo cual es la explicación de que sea improductivo (siguiendo los conceptos de la escuela clásica).

Las relaciones intersectoriales sólo surgen a partir del crecimiento del sector capitalista, originado por un aumento en sus tasas de acumulación, inversión y ahorro, que hacen incrementar el número de empresas que logran absorber la cantidad de trabajo que está ocupada en el sector informal. Sin embargo, tal absorción laboral por parte del sector formal no ha sucedido, sino más bien el sector informal ha aumentado considerablemente. Muestra de ellos es que, si bien es cierto, durante el período entre 1950 y 1980 el crecimiento del empleo en el sector formal urbano en los países de América Latina, según Portes (1955, p. 55), pasó del 30.5% al 44.9% respectivamente, la tendencia creciente se revierte entre la década de los 90's y hasta 2003, según las estadísticas reportadas por la OIT en su Panorama Laboral del 2004, al pasar del 57.2% en 1990 al 53.3% en 2003; mientras que el empleo en el sector informal urbano ha aumentado del 42.8% al 46.7% entre 1990 y 2003 respectivamente, siendo que en las décadas entre 1950 y 1980 la ocupación informal urbana representaba el 13.7% en 1950 y 19.4% en 1980, según Portes

(1995: 55). Estos datos nos inducen a pensar mucho más en tendencias no lineales y en procesos causales y acumulativos orientados en cualquier dirección más que de equilibrio entre capitalismo y no capitalismo.

En resumen, nos encontramos ante una propuesta teórica que concibe a la informalidad como un sector atrasado, caracterizado por empresas no capitalistas, con escasa o nula productividad del trabajo, trabajadores con bajos niveles de educación y niveles de salario por debajo del sector capitalista. Esta concepción, como la notará el lector, carece de una explicación que nos permita entender por qué la economía informal no se integra a la formal, sino que se recicla y se expande en un dualismo (economía formal-economía informal) a causa de una dualización (resultado de la práctica o falta de las políticas públicas sobre la economía). Entendiendo al dualismo como un hecho estructural referente a componentes objetivos, mientras que la dualización es la consecuencia de la aplicación u omisión de políticas sobre los elementos estructurales. Considerando que son igualmente importantes tanto *“la base dual de la economía, como las políticas público-privadas que, o bien corrigen en el largo plazo ese dualismo o, por el contrario, se inclinan por la pendiente natural de la economía y reciclan al dualismo como consecuencia de la dualización”* (Jeannot, 2001: 154).

Con respecto al dualismo y la dualización, recordemos una referencia sobre la utilización de estos conceptos, en el sector agrícola de la economía mexicana, sólo para mostrar cómo deben ser entendidos dichos términos. Jeannot (2001: 155-167) realiza una crítica al dualismo y a la interpretación dualista de Stavenhagen (1966, 1973; Citado por Jeannot, op. cit). En referencia al dualismo, señala que hay que tener cuidado en la forma en que se conceptualizan el dualismo y la dualización para no crear conclusiones erróneas. En relación a Stavenhagen, lo cuestiona en tres puntos esenciales: 1) Primero, Jeannot no coincide con la idea de que el problema del colectivismo mexicano, es decir del ejido, haya sido que fue introducido en una economía capitalista puesto que en la URSS, en donde siempre existió un capitalismo de Estado, el ejido fue un total fracaso, por lo tanto puede concluirse que la ineptitud para modernizar al campo le corresponde al colectivismo y no a una u otra clase de capitalismo; 2) Segundo, Jeannot expone que la implementación de un

capitalismo de Estado en una economía cerrada forma una economía de rentas más que al desarrollo productivo a las explotaciones agropecuarias y forestales atrasadas de América Latina, porque el acaparamiento de tierras en la década de 1950 *consistió en formas ocultas y no declaradas (prestanombres, desfiguración de la titularidad real de la propiedad con miembros de la familia, etc.)*; 3) Tercero, Jeannot argumenta que el dualismo no puede entenderse como resultado del “*desarrollo del subdesarrollo*”, pues apunta que si así se concibiera, entonces por qué en la experiencia cubana, *de dependencia y de “desarrollo del subdesarrollo”*, se aplicó una estrategia de política económica de economía cerrada en la que han tenido las consecuencias desastrosas que constata la realidad actual. Por consiguiente, la perspectiva de la economía dual latinoamericana de autores como Stavenhagen, en el caso del sector agrícola, debe entenderse como una realidad objetiva y superestructural determinante de las fases de crecimiento económico, y no concebir a la dualización (y no al dualismo) como resultado de acciones en materia de política económica llevadas a cabo por determinados agentes económicos en un tiempo y lugar en específico, podría conducirnos a obstaculizar las medidas necesarias para modernizar las actividades del sector agropecuario y forestal a través de la transformación de una economía de rentas a una economía productiva (Jeannot, 2001; p 163).

Así pues no solamente en la agricultura o en el llamado sector informal, sino en toda versión dualista de la economía, por ejemplo la que hemos caracterizado como perspectiva clásica del sector informal, el enfoque institucional difiere de este enfoque clásico porque las economías no son duales por razones estructurales surgidas de un estado de naturaleza, sino porque así fueron formadas por la dotación institucional de la economía analizada. Por lo que más bien la teoría clásica asume la dualidad para simplificar el análisis, por lo que no explica el origen de la economía dual ni mucho menos endogeneiza los factores institucionales como elementos que condicionan la dualidad tanto de una economía como de un mercado. Por lo que la noción de informalidad se relaciona más bien a problemas de un exceso de población que no logra ser absorbido por un sector formal y que por tanto está motivado a buscar fuentes de ingresos en otras actividades económicas en otro sector de la economía llamado como “sector informal”.

Por otra parte, **El informe de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) sobre Kenya (1972: 223)**, es uno de los trabajos pioneros en denominar al sector no capitalista o de subsistencia, como lo hacía Lewis, como sector informal. Los criterios seguidos por la OIT en este informe para definir al sector informal son los siguientes:

1. Fácil acceso
2. Mercados competitivos pero no regulados
3. Estrecha relación con los recursos locales
4. Propiedad familiar de las empresas
5. Operaciones en pequeña escala
6. Uso intensivo de la fuerza de trabajo y tecnología adaptada
7. Bajos niveles de educación de los trabajadores.

Es en este sentido, los orígenes de la noción de la informalidad como sector informal pueden relacionarse sólo con aquellas actividades económicas que realizan los pobres, actividades basadas en intercambios tradicionales, pero no considera a la informalidad de altos ingresos (grandes empresas con algún grado de informalidad, delincuentes de cuello blanco, narcotráfico)³ ni de intercambios complejos. Sin embargo, los planteamientos originales de la OIT⁴ se han modificado por influencia de argumentos de otras instituciones como la CEPAL o resultado de sus Conferencia Internacionales sobre el Trabajo Decente, como veremos más adelante, estableciéndose diferencias claras en relación al modelo de Lewis; por ejemplo, por ahora basta con mencionar lo siguiente: definen al sector informal dentro de una economía heterogénea pero como parte de un mercado de trabajo segmentado (Cortés: 29). Es decir, el sector informal no es parte de una economía dual sino más bien es un segmento del mercado laboral.

³La informalidad desde un punto de vista jurídico incluye tanto las actividades ilegales como las legales porque ya sea por desconocimiento o por intención transgreden el marco institucional, pero desde una lógica económica ambas actividades están relacionadas con el ámbito de la producción, distribución y circulación de bienes y servicios.

⁴ La definición del sector informal fueron retomadas por algunos autores (Harris y Todaro, 1970; Mazumdar, 1983; Tokman, 1987; Ranis y Stewart, 1999; Jusidman, 1992) y organismos internacionales (La Organización Internacional del Trabajo, OIT; y el Programa Regional de Empleo de América Latina y el Caribe (PREALC)).

En efecto, aquí puede identificarse el origen de otra explicación de la informalidad al relacionarla con la segmentación del mercado laboral, no obstante, al menos en este apartado, no abordaremos los trabajos que hacen referencia a esta forma de conceptualizar el problema de la informalidad, puesto que pensamos que esta manera de abordar el problema corresponde a otra corriente económica denominada neoclásica, y que más tarde analizaremos. Por el momento sería suficiente aclarar únicamente que los conceptos de dualismo y segmentación son totalmente distintos. El dualismo, como ya se mencionó, hace referencia a una base estructural de la economía relativa a elementos objetivos; mientras que la segmentación, normalmente es utilizada para denominar que el mercado laboral se encuentra dividido por factores institucionales (sindicatos y salario mínimo, por ejemplo), que dan origen a que exista un sector formal en donde los trabajadores gozan legalmente de un salario mínimo y demás prestaciones laborales, y otro sector informal, en el cual no existe ningún factor institucional que determine las relaciones laborales entre el trabajador y el empresario. Como veremos más adelante, la segmentación en el mercado laboral, según los neoclásicos, impide que dicho mercado funcione perfectamente.

Como podrá notar el lector la influencia del modelo de Lewis para explicar los problemas de desarrollo en las economías con escaso crecimiento económico y altos niveles de pobreza y marginación social como resultado de una economía dual (sector capitalista versus sector de subsistencia), y al mismo tiempo los resultados mostrados en el informe de la OIT sobre Kenya y por otros estudios desarrollados por Keit Hart para la economía de Ghana en los 70's muestran el aumento sustancial de un conjunto de actividades económicas generadoras de ingreso, ya sea por la iniciativa empresarial o por la población económicamente activa, para poder satisfacer sus necesidades de subsistencia, constituyen el origen del concepto del sector informal como un sector de subsistencia, es decir es una categoría analítica definida en función de la estructura económica, es decir ***“el sector de subsistencia” es entendido como una categoría analítica que puede explicarse en relación con algún aspecto del funcionamiento de la economía (Ver cuadro 2).***

Por consiguiente, la consecuencia principal de la aparición de la categoría analítica “sector de subsistencia” es el origen de la *sinonimia aparente entre economía informal y economía de subsistencia (y/o atrasada)* o como se encuentra en la mayoría de la literatura revisada **sector informal-sector de subsistencia (y/o atrasado)** como un concepto que implica desde salarios bajos y en las peores condiciones laborales hasta actividades económicas que implican bajos niveles de ingreso, baja relación capital/trabajo, y escasa o nula productividad.

Una de las características del fenómeno de la informalidad, como ya se ha mencionado, es que ha sido entendido de diferentes maneras a partir del marco teórico utilizado como referencia, dentro de la perspectiva de la teoría clásica podemos encontrar al menos otros dos modelos teóricos que son utilizados para explicar explícitamente el origen y desarrollo del sector informal: el modelo marxista y el modelo de Ranis y Stewart (ver cuadro 1). Ambos modelos, desde nuestra perspectiva, tienen un punto en común: definen el sector informal a partir de una nueva categoría analítica para la informalidad: **“sector estancado y tradicional”** (ver cuadro 2); resultado no solo del funcionamiento de una economía dual en la que existe un sector dinámico y/o moderno versus un sector estancado y/o tradicional sino que principalmente debido al papel que desempeña el sector estancado para el sector dinámico. Si bien es cierto, en esencia, permanece la idea de la informalidad como un sector no desarrollado como en el caso del modelo de Lewis o en el informe de la OIT, la diferencia radica en que ahora el sector tradicional y/o estancado mantiene una relación con el sector moderno y/o dinámico puesto que el primero le es funcional al segundo ya sea para garantizar una importante población de trabajadores dispuestos a trabajar en condiciones económicas en desventaja pero dispuestos a entrar en cualquier oportunidad al sector más dinámico, y por otra parte porque al interior del sector informal hay una esfera dinámica que mantiene estrechas relaciones con el sector moderno desde cualquier ámbito de la economía (producción, distribución, circulación y consumo).

El modelo marxista considera a la empresa informal como una unidad de producción de autoempleo y no capitalista. Es una forma de autoempleo porque surge de la necesidad de subsistencia de la población que no encuentra empleo en el sector formal. De esta forma,

una actividad de autoempleo surgida para lograr satisfacer un mínimo de necesidades para sobrevivir necesariamente presume una limitación “estructural” para la fase de reproducción del capital. Mientras que es un modo de producción no capitalista porque los medios de producción de producción y la fuerza de trabajo pertenecen al mismo agente económico (Carbonetto y Kritz, 1991, p. 203).

Por consiguiente, las categorías analíticas marxistas, definidas a partir de un rasgo estructural de la economía (modo de producción no capitalista y una forma de autoempleo), permiten entender al sector informal desde sus dos actores principales (empresas y trabajadores) pero interrelacionados a partir de los modelos de reproducción de una economía capitalista. Por lo tanto, el sector informal es un modo de reproducción simple en el que los individuos son o pequeños productores o trabajadores no asalariados poseedores de medios de producción que subsisten gracias a la venta del producto de su trabajo, es decir el propósito fundamental de su actividad económica es la de satisfacer sus necesidades de subsistencia; mientras que el sector formal es un modo de reproducción ampliada (modo de producción capitalista) en el que los productores son los dueños de los medios de producción y los trabajadores solo cuentan con su fuerza de trabajo que venderán a los productores a través de una relación salarial definiendo así su carácter de trabajador asalariado, donde el objetivo principal además de reproducir a la clase capitalista y trabajadora es generar la mayor plusvalía⁵ posible. El origen de la plusvalía sólo puede existir en el sector capitalista a partir de la relación entre la fuerza de trabajo y los medios de producción definida en la composición técnica del capital, en la medida en que la fuerza de trabajo, en su jornada laboral, realice en menor tiempo las mercancías que representen el valor de su salario el tiempo restante es lo que representa la valoración del capitalista, es decir las mercancías que una vez realizadas se transforman en la plusvalía. Así pues, la productividad que puede ejercer el trabajador ya sea por extensión o por intensidad de su jornada laboral determinará la cantidad de plusvalía; por tanto, la cantidad gastada de la plusvalía de manera productiva (en el proceso de producción) o improductiva (fuera del proceso de producción) explica la tasa de acumulación de la economía. En el sector informal o no capitalista, al no existir diferencia entre los dueños de los medios de

⁵En otros términos: obtener la mayor ganancia o beneficio posible.

producción y la fuerza de trabajo surgen dos características que lo definen: no existe el término plusvalía y la productividad es nula.

En párrafos anteriores se comentó que existe una diferencia fundamental entre los enfoques de Lewis y la perspectiva original de la OIT con el modelo marxista puesto que este último expone que el sector informal es funcional al sector capitalista (formal). Dicha diferencia puede identificarse cuando analizamos la población integrante del ejército industrial de reserva, otra categoría analítica marxista. El ejército industrial de reserva está formado por un exceso de oferta de trabajo⁶, que expresa una sobrepoblación relativa para las necesidades medias de valoración del capital, y por tanto, excesiva, pero necesaria para el modo de reproducción ampliada del capital y para regular los movimientos generales del salario. El sector informal constituye ser una parte del ejército industrial de reserva definida como una población activa de forma intermitente y caracterizada por: a) una ocupación absolutamente irregular, b) condiciones de vida por debajo del nivel medio normal de la clase obrera; c) el máximo de tiempo laboral por el mínimo de salario. Dadas las características de ese sector informal la consecuencia fundamental es que dicha parte de la población ocupada de manera intermitente es funcional para representar un mecanismo de ajuste de los salarios a la baja que permiten utilizar a la fuerza de trabajo en condiciones precarias con el objetivo de abaratar los gastos laborales y con ello aumentar la plusvalía, principal objetivo de acumulación capitalista (González, 2004: 101-102).

Las consecuencias de las categorías analíticas identificadas a partir de los modelos de Lewis, de Marx y la perspectiva de la OIT, son relacionar a la economía informal con la pobreza y marginación, puesto que los salarios percibidos por los trabajadores y los ingresos obtenidos por las empresas informales son los necesarios para lograr simplemente la subsistencia y nada más que eso. Así en conjunto estos enfoques de la teoría clásica, aquí mencionados, tienen una concepción reduccionista del sector informal puesto en el carácter no capitalista de las empresas informales. Esta noción ha sido ya rebasada por Portes (1995,

⁶El Ejército industrial de reserva se conforma por tres tipos de poblaciones: 1) una población fluctuante, aquella población ocupada que sale y entra del proceso de producción debido a la escala de producción; 2) una población latente originada por la emigración del campo a la ciudad; y 3) la población intermitente población ocupada con peores condiciones laborales a las establecidas en el sector capitalista.

p. 63-75) puesto que muestra en diez casos de estudios que dentro del sector informal hay un porcentaje considerable de empresas en las que se emplean trabajadores asalariados, es decir trabajadores propios de un sector capitalista, y además las empresas analizadas no reflejan resultados de subsistencias sino al contrario producen importantes ganancias.

Por lo tanto, coincidimos con Carbonetto y Kritz (1991, p. 205), la evidencia muestra dos puntos de vista complementarios que son importantes en cuanto a la informalidad de las empresas y los trabajadores: a) si bien es cierto existen una mayoría de casos en donde la forma de producción de los informales es el autoempleo y en empresas pequeñas que obviamente sólo producen lo necesario para la subsistencia, pero también es cierto que hay casos representativos que muestran la existencia de un conjunto de empresas y trabajadores informales cuyos niveles de productividad e ingresos son mayores que aquellos que se encuentran inmersos en el sector formal.

En párrafos anteriores se mencionó que el modelo de Ranis y Stewart (1999), desarrollado en “V-Goods and the role of the Urban Informal Sector in Development”, posee una categoría analítica común las interpretaciones clásicas sobre la informalidad: un sector informal (tradicional y estancado) resultado de una economía dual. Sin embargo, agregan una variante que consiste en dividir al sector informal en un componente dinámico y moderno (el cual mantiene relaciones con el sector formal) y un componente tradicional y estancado. El sector informal dinámico se caracteriza por: ser un sector intensivo en capital, generalmente de un tamaño más grande, tener una tecnología dinámica, mantener relaciones con el sector formal urbano. Mientras que el sector informal tradicional se distingue por: tener bajos niveles de capitalización, baja productividad del trabajo, bajos salarios, empresas muy pequeñas (tres o cuatro trabajadores empleados), tecnología estática y a menudo las empresas están organizadas en la unidad familiar (Ranis y Stewart, 1999, p. 263).

El modelo de Ranis y Stewart tiene dos características importantes: 1) la manera en que se define a la fuerza de trabajo no calificada y 2) la definición de las empresas informales. La fuerza de trabajo no calificada se divide en tres clases: trabajadores rurales, trabajadores en

los sectores formal e informal urbano. Las empresas informales se clasifican en dos: las empresas con un personal ocupado de menos de diez empleados son consideradas como informales en el sector informal dinámico, y aquellas con tres o cuatro trabajadores pertenecen al sector informal tradicional.

Según estos autores, el sector informal se constituye tanto de una parte dinámica que contribuye al crecimiento (sector informal dinámico), como de un segmento que sirve de refugio para los que no son absorbidos en el mercado de trabajo formal. Sin embargo, aunque el sector tradicional es definido como residual, cumple la función de ser una fuente de ingresos de subsistencia para la población pobre de las áreas urbanas (Ranis y Stewart, 1999, p. 261-264).

Considerando un análisis del comportamiento macro-dinámico del modelo pueden presentarse dos posibles escenarios en lo que se refiere a la evolución del sector informal (Ranis y Stewart, 1999, p. 270). En el primero, el sector formal crece rápidamente y genera una mayor demanda de bienes tanto de consumo como de producción provenientes del sector informal moderno, que estimulan su nivel de actividad (hay una relación de complementariedad entre ambos). De esta manera, a lo largo del tiempo, las empresas informales del sector moderno a medida que se expanden y que actualizan su tecnología, tienden a la formalidad y eventualmente, el sector informal puede ser absorbido por el formal. Un escenario contrario, puede presentarse a causa de un estancamiento del sector formal produciendo un estancamiento en el sector informal dinámico. En el caso de que existan bajas tasas de crecimiento y débiles relaciones de complementación entre ambos sectores, la demanda por bienes de consumo y de producción provenientes del sector informal moderno se verá reducida, limitando su capacidad de generar empleo y alentando el crecimiento del sector tradicional.

El estudio de Ranis y Stewart (1999) sugiere que las políticas que tengan el objetivo de dotar de mayor competitividad y más dinamismo al sector formal, conducirán a un desarrollo del sector moderno informal siempre que se hayan desarrollado fuertes vínculos de cooperación entre ellos. Al mismo tiempo, las estrategias encaminadas a incentivar la

inversión en tecnología e infraestructura del sector informal dinámico y moderno, facilitarán su adaptación a los requerimientos de demanda del sector formal provocando su crecimiento.

En este enfoque, al igual que en la visión marxista, se establece que el sector informal es funcional para el sector formal contrario a la visión tradicionalmente clásica basada en el modelo de Lewis. No obstante, mantienen la idea de que la absorción de excedente de oferta de trabajo en la economía dependerá del grado de desarrollo tanto del sector informal moderno como del sector formal de la economía. Es decir, la visión de Ranis y Stewart sobre la informalidad a partir de la categoría analítica doble para el sector informal (ya sea la parte dinámica o la tradicional) es definida como una relación funcional entre los sectores de una economía dual pero dependientes del segmento más desarrollado en cuanto a modos y métodos de producción.

1.2 EL ENFOQUE NEOCLÁSICO DE LA ECONOMÍA INFORMAL

Desde la perspectiva de la teoría neoclásica existen dos interpretaciones sobre la informalidad: una en cuanto a los factores institucionales que dan origen a una segmentación del mercado laboral impidiendo su buen funcionamiento; y otra en cuanto a la carga excesiva de las regulaciones gubernamentales y de impuestos a los que son sujetos los individuos y las empresas dentro de una sociedad. Por consiguiente, podemos identificar dos modelos que sustentan el desarrollo de las interpretaciones neoclásicas: modelo de la segmentación del mercado laboral y el modelo de la regulación gubernamental (ver cuadro 1). Ambos modelos presentan una característica común: existen factores institucionales tales como normas, reglas, leyes, regulaciones, entre otras, que segmentan y obstaculizan la interacción de la oferta (los trabajadores como oferentes) y la demanda (las empresas como demandantes) en el mercado de trabajo. Por consiguiente, las categorías analíticas instrumentadas por el modelo de segmentación laboral son: un sector primario de fuerza de trabajo y, por otra parte, un sector secundario de fuerza de trabajo. Mientras que, en el modelo de regulación gubernamental se plantea la discusión en términos de una excesiva intervención gubernamental en el mercado vs una mínima

intervención gubernamental en el mercado. Así pues, las interpretaciones neoclásicas de la informalidad en función de las categorías analíticas (ver tabla 1) señaladas están fundamentadas en explicar al fenómeno en base al conjunto de los agentes económicos, y no en función de la estructura económica como en la corriente clásica, por lo que la primera centra su análisis en explicar cómo los factores institucionales de la regulación laboral impiden el funcionamiento eficiente del mercado de trabajo, pero la segunda va más allá, es decir no sólo trata de mostrar como los factores institucionales impiden el adecuado desempeño del mercado laboral sino incluso obstaculizan el desarrollo de todos los mercados. A continuación describimos la primera perspectiva neoclásica para resaltar los principales aportes y cuestionamientos de dicho enfoque.

Con el propósito de entender la primera interpretación es necesario recordar los supuestos que plantea la corriente neoclásica para explicar el funcionamiento eficiente del mercado laboral:

- a) Supone competencia perfecta.
- b) La información es simétrica, por tanto existe certidumbre.
- c) Los contratos se cumplen.
- d) El trabajo es de naturaleza homogénea y goza de perfecta movilidad.
- e) Prevalece la racionalidad maximizadora entre sus agentes: el comportamiento de la empresa será racional buscando maximizar sus beneficios y/o minimizar su gasto en los factores de producción, para lo cual el precio tanto del producto como del factor habrá de ser igual al costo marginal.
- f) La remuneración del trabajo es el salario y, en equilibrio debe ser igual a la productividad marginal del trabajo.
- g) La cantidad de empleo elegida por los empresarios es la que iguala el producto marginal del trabajo y el salario real.
- h) Flexibilización del salario para lograr el equilibrio entre la demanda y la oferta de trabajo.
- i) El mercado se autorregula por medio de la asignación de recursos según los atributos productivos de los participantes del mercado.

- j) La ley de la oferta y la demanda determina su equilibrio.
- k) Existe pleno empleo, y el desempleo es de dos tipos: voluntario e involuntario (friccional y estructural). Voluntario porque, al nivel de salario de equilibrio, habrá una cierta cantidad de personas que no estarán dispuestas a trabajar por encontrar excesivamente bajos los salarios. En cambio si algún factor externo (sindicatos, gobierno) impide el reajuste de los salarios, aparecerá el desempleo involuntario; el friccional es causado porque muchos de los estudiantes que acaban de recibirse profesionalmente no tienen una empresa dispuesta a contratarlos, o porque algunos trabajadores deciden dejar su puesto para buscar otro mejor y tardan algún tiempo en encontrarlo; el estructura es provocado por desajustes en la localización y la calidad ofrecida y demandada.

Dado lo anterior, el funcionamiento eficiente del mercado de trabajo está caracterizado por la relación negativa entre el salario y la demanda de trabajo, y por la relación positiva entre el salario y la oferta de trabajo. En este sentido, la demanda depende fundamentalmente de los movimientos del salario, sí el salario disminuye la demanda del trabajo aumenta, y viceversa; asimismo la oferta también encuentra como su principal determinante a las variaciones del salario, si el salario aumenta la cantidad ofrecida de trabajo registrará un aumento, y viceversa. El equilibrio se alcanza cuando el salario alcanza un nivel tal que la cantidad ofrecida y demandada de trabajo se igualan. El equilibrio no se alcanza, entre otras situaciones, cuando existen factores institucionales que impiden la flexibilidad de los salarios para que se ajuste a las fuerzas de demanda y de oferta del mercado de trabajo. El factor institucional que afecta el funcionamiento eficiente del mercado laboral, desde la perspectiva neoclásica, es el salario mínimo establecido por ley. Si este salario mínimo se encuentra por encima del nivel de equilibrio provoca un excedente de oferta de trabajo que tiene que buscar empleo en alguna otra actividad económica fuera de ese mercado, caracterizado por una ley de salario mínimo. Por consiguiente, los trabajadores que no encuentran una ocupación en el sector formal (caracterizado por instituciones como el salario mínimo) y las empresas que no desean contratar al salario mínimo deben encontrar otro sector que les permita trabajar sin barreras institucionales. El sector que ofrece estas características es el sector informal. Así pues, desde la perspectiva neoclásica el sector

informal surge como consecuencia de factores institucionales que impiden el perfecto funcionamiento del mercado de trabajo.

La existencia de un salario mínimo por encima de equilibrio es señal de que en el mercado existen otros factores institucionales que impiden el funcionamiento del mercado de trabajo formal y que no existen en su contrapartida: 1) negociación colectiva de los salarios a través sindicatos organizados, provocando que los salarios no sean flexibles; 2) el establecimiento de una ley de salario mínimo suele implicar la existencia de otras normas como la ley de pensiones, prestaciones por desempleo y servicios sociales, que no provocan un incremento directo del salario pero sí equivalen a un incremento del salario no monetario y, por tanto, a un mejor nivel de vida de los trabajadores de dicho sector, pero también a un mayor costo que las empresas deben enfrentar por la presencia de estas reglamentaciones⁷.

La caracterización del sector informal, desde esta perspectiva neoclásica, es por definición la ausencia del salario mínimo y de los otros elementos institucionales mencionados anteriormente pero entonces ¿el sector informal es sinónimo de un tipo de mercado de trabajo eficiente? o ¿está reflejando como debe funcionar realmente el mercado de trabajo sin este tipo de reglas? La respuesta es negativa, Lo que muestra la perspectiva neoclásica de la segmentación del mercado laboral es que la informalidad es una consecuencia de las imperfecciones en el mercado laboral originadas por la existencia de factores institucionales.

Entendiendo a la segmentación del mercado de trabajo como consecuencia de la de la aparición de factores institucionales, como el salario mínimo y otras regulación gubernamentales, sobre los elementos estructurales, puede identificarse un mercado claramente segmentado en el que existen dos sectores: un sector formal (fuerza de trabajo protegida) y un sector informal (fuerza de trabajo desprotegida), en el primero los

⁷Las empresas en algunos otros modelos pueden decidir pagar deliberadamente unos salarios más altos que otros sectores con el objetivo de contratar trabajadores de mayor calidad y despedir a trabajadores una vez que se ha descubierto su menor nivel de calidad. Incluso suponiendo que existan niveles homogéneos de calidad las empresas pueden pagar mayores salarios buscando obtener un mayor esfuerzo por parte de sus trabajadores, como en la teoría de los salarios de eficiencia.

trabajadores gozan de protección y beneficios sociales y se cumple con el pago de un salario mínimo, mientras que en el segundo (sector desprotegido) la competencia provoca salarios bajos hasta un nivel de equilibrio por debajo del salario promedio del primer sector (el salario de equilibrio es un salario mínimo de subsistencia)⁸. El salario establecido en el sector protegido está por encima del definido por el mercado, provocando una ineficiencia en el mercado y con ello desempleo, es decir un excedente de mano de obra que buscará y formará parte del empleo en el sector informal (Charmes, 1991:73-74).

Para esta corriente la explicación de la informalidad es distinta a la clásica en términos de la causa que origina la economía informal, ya que esta última concibe al fenómeno como un residuo estructural como resultado de un excedente en la oferta laboral ocasionando una economía dual: formal e informal (caracterizada por la baja o nula productividad, salarios bajos, malas condiciones de trabajo, modos de producción no capitalistas por parte de las empresas informales), y en los neoclásicos es originada por las barreras institucionales (sindicatos y salario mínimo) que impiden el buen funcionamiento del mercado segmentándolo en dos partes una que ofrece mejores salarios y buenas condiciones de trabajo (formal) y otra en donde son deplorables las condiciones de trabajo y los salarios son bajos (informal). Por consiguiente, la existencia de algún factor institucional funciona más como una barrera al desplazamiento de aquellos trabajadores que perciben una menor remuneración acompañada de condiciones precarias de trabajo hacia aquel sector del mercado de trabajo en donde pueden encontrar mejores niveles de bienestar. Lo anterior implica que los empleados en el sector donde el salario es más bajo estarían a la espera de ocuparse en el otro sector, pero la existencia de estas barreras se los impide. No obstante, a pesar de esta diferencia, las dos económicas coinciden en la forma en que caracterizan al sector informal: empresas pequeñas, bajos niveles de productividad, trabajadores no calificados y con baja remuneración, etc. En términos estrictos, los neoclásicos, piensan

⁸La explicación del nivel de salario mínimo de subsistencia más bajo en el sector informal que el salario mínimo que rige en el sector formal se interpreta como un resultado de la ley de bronce de los salarios (Charmes, 1991:73). La cual consiste en que cualquier incremento del salario sobre el salario mínimo de subsistencia de nueva cuenta registrará una disminución del salario ya que el aumento del salario implica un aumento de la población y por tanto de la competencia para obtener un empleo presionando que los salarios disminuya.

que la existencia del sector informal puede ser entendida por la obstrucción que ocasionan los aspectos institucionales, sobre todo, los que afectan al mercado laboral (Carbonetto y Kritz, 1991, p. 204).

La base teórica de la explicación neoclásica en cuanto al origen y causa de la informalidad podemos encontrarla al menos en tres modelos teóricos del funcionamiento del mercado laboral (modelo de Harris-Todaro, modelo de Loayza y el modelo de los salarios de eficiencia) y en la interpretación de De Soto, en los que identifican a los factores institucionales como elemento fundamental de dualismo en el mercado de trabajo y como consecuencia de ese dualismo la existencia de la economía informal desde el empleo informal y las empresas informales a partir de la caracterización de tres categorías analíticas diferentes pero con un rasgo común: la categoría analítica para explicar la informalidad se define en función de uno o del conjunto de los agentes económicos (ya sea trabajadores, empresas, o Estado). Enseguida se describirán brevemente cada uno de los modelos y la interpretación de De Soto con la intención de identificar sus principales aportes con respecto al contenido teórico del concepto de informalidad.

La primera interpretación neoclásica de la informalidad en función de la segmentación del mercado laboral encuentra su origen en el modelo de Harris-Todaro⁹. El modelo de Harris Todaro se sustenta principalmente bajo la premisa de que existe un sector formal que ofrece un salario por encima del que debería establecerse según las fuerzas de demanda y oferta laborales, causando un excedente de la cantidad ofrecida de trabajo. Es decir, tanto en esta perspectiva como en la clásica el problema de la informalidad está relacionado con un problema de población más no de una forma de comportamiento (como lo veremos más adelante). El salario puede ser elevado en el sector formal debido a: 1) la negociación

⁹El modelo de Harris- Todaro en su versión original es utilizado para explicar los fenómenos de la migración de la población rural a las zonas urbanas (Harris, J. R, y Todaro, M. P. “Migration, Unemployment, and Development: A Two-Sector Analysis”. American Economic Review, Volúmen 60, número 1, 1970, págs. 126-142).

colectiva a través de los sindicatos, 2) por la existencia de una ley de salario mínimo o de un sistema de pensiones, o prestaciones por desempleo, y/o servicios sociales. Los salarios del sector informal se encuentran determinados por las fuerzas del mercado, es decir no existe ningún factor institucional como en el sector formal que obligue a pagar un salario mayor que el establecido por el mercado; así pues, el salario en el sector informal está por debajo del sector formal y existen pocos incentivos para ofrecer un salario más alto porque los salarios se ajustarían rápidamente al nivel del equilibrio de mercado (Ray, Debraj; 1998: 359-360). La explicación de la informalidad a partir de este modelo se ha entendido como aquella población trabajadora que está en espera de poder acceder a un empleo en el sector formal desarrollando actividades laborales desde pequeños empresarios hasta como trabajadores familiares, cuyas características de la primera actividad se corresponden más con una baja acumulación de capital y en cuanto a la segunda actividad se relacionan con la ausencia de beneficios laborales, condiciones irregulares de trabajo, alta rotación y más bajas tasa de remuneración. Por consiguiente, bajo el modelo de Harris-Todaro la informalidad se explica como un fenómeno de “*subempleo*” o “*desempleo disfrazado*” (Perry Guillermo, Maloney William, Arias Omar, et al; 2008: 44. Ray, Debraj; 1998: 360).

Desde nuestra perspectiva, la categoría analítica que puede identificarse en esta explicación neoclásica es el *sector informal entendido como un sector desprotegido de una segmentación del mercado de trabajo derivada de los factores institucionales existentes en el sector protegido o formal de la economía. Es decir, la categoría analítica “sector desprotegido” como sector informal vs “sector protegido” como sector formal se define en función de las características de los trabajadores y/o empresarios (agentes económicos) establecidas por la segmentación del mercado laboral a causa de diversos elementos institucionales (ver cuadro 2).*

De tal manera que a diferencia de la perspectiva clásica de la informalidad, identificada en nuestra investigación, en la que se identificó la categoría analítica resultado del funcionamiento de la economía, ahora en la corriente neoclásica se ha identificado la categoría analítica en función del mercado de trabajo. Pero que la prioridad en el mercado de trabajo surge del prejuicio de que la informalidad está relacionada con aquel segmento

del mercado laboral que cuenta con menores recursos ya sea en términos de que perciben menores remuneraciones o que desarrollan bajos niveles de productividad, es decir se reproduce la idea de la dualidad pero ahora no en la economía sino en mercado de trabajo.

En este sentido, *la consecuencia principal de identificar la categoría analítica “sector desprotegido” es el origen de la sinonimia aparente entre sector informal-sector de pobreza en términos de menores recursos, por ejemplo salarios bajos, pero también en términos de bajos niveles de acumulación de capital, y por tanto, de baja productividad, y por último por la carencia de instituciones que protejan las condiciones laborales de los trabajadores del sector informal.* Así pues aquí existe un punto en común entre la perspectiva clásica y neoclásica, ambas corrientes económicas caracterizan prácticamente de la misma forma al concepto de informalidad: como un sector de subsistencia o como un sector desprotegido (pobre). Aunque la diferencia, como ya se mencionó líneas arriba, es la explicación de la categoría analítica: la primera se debe a una condición estructural de la economía y la segunda al funcionamiento del mercado de trabajo.

Una segunda interpretación desde la escuela neoclásica es aquella que tienen que ver con el efecto de las regulaciones laborales en el funcionamiento del mercado de trabajo. Según, este enfoque, los factores institucionales además de generar una segmentación de mercado, como acabamos de revisar, pueden provocar que los costos laborales y los costos de registro de una empresa sean cada vez más altos, hasta convertirse en excesivos, y por otra parte el mal diseño de las regulaciones puede provocar que los tramites en cuanto a la contratación de trabajadores como de creación de empresas sean más engorrosos de tal manera que las empresas funcionen bajo la informalidad ya sea creando o fomentando el empleo informal o ella misma operando en la informalidad. Así pues existe la idea que más bien la informalidad en los agentes económicos (los trabajadores y las empresas) es resultado de la carga excesiva que las reglas gubernamentales y los impuestos imponen sobre éstos (Bello, 2000, p. 44; Perry Guillermo, Maloney William, Arias Omar, et al; 2008: 44; Loayza, 1994: 18).

Respecto a la interpretación de los costos laborales, en particular la existencia de una ley de salario mínimo como un elemento que explica el origen o crecimiento de la informalidad en el mercado de trabajo podemos señalar el modelo desarrollado por Loayza, Norman V. en 1994, estudia teóricamente el impacto de las regulaciones laborales (representadas por el salario mínimo) en el funcionamiento del mercado de trabajo, contemplando sus efectos en el sector formal e informal de una economía (Ver cuadro 1). El modelo de Loayza supone que en una economía pueden existir dos sectores: el sector formal caracterizado por empresas que cumplen con las normas laborales, por ejemplo con el salario mínimo, y el sector informal integrado por aquellas empresas que no cumplen con la legislación laboral, por ejemplo no pagan el salario mínimo. Supone que los empresarios no pueden pertenecer a ambos sectores y que la ilegalidad de las empresas informales provoca que los acuerdos contractuales sean más difíciles y costosos, especialmente en los mercados financieros y de capital. Las empresas informales enfrentan costos de capital más altos que las formales por los costos adicionales de monitoreo y de transacciones. Los niveles de producción en ambos sectores están expresados a través de una función tipo Cobb Douglas que dependen del trabajo y capital, con rendimientos constantes. Así las empresas formales e informales contratan empleo formal, siguiendo el criterio de maximización de beneficios que postula el marco neoclásico en un mercado de competencia perfecta: contratan una unidad adicional de trabajo siempre y cuando el valor de la productividad marginal del trabajo sea igual al costo marginal de contratarlo, es decir igual a su salario (en el caso de las empresas formales igual al salario mínimo, y por el lado de las empresas informales equivalente al salario de mercado. Mientras que la contratación del capital en el sector formal depende de que el valor de su productividad del capital iguale al costo marginal del capital, pero en el caso de las empresa informales el valor de la productividad marginal del capital debe ser igual al costo marginal del factor multiplicado por el efecto los costos de monitoreo y de transacciones que deben enfrentar dichas empresas informales. El modelo desarrollado plantea tres posibles escenarios en base al salario mínimo:

1. El salario mínimo está por debajo del salario de mercado de equilibrio y no es obligatorio, por lo tanto ningún trabajador desea trabajar al salario mínimo por lo

que sólo están dispuestos a trabajar al salario de mercado por consiguiente sólo existe el sector formal.

2. El salario mínimo es obligatorio pero no es demasiado grande así que coexisten el sector formal y el informal de la economía. Demuestra que el sector informal es menos intensivo en capital que el sector formal de la economía argumentando que el primero enfrenta un mayor costo del capital.

Explica que el salario informal está en función del salario mínimo porque la relación del capital-trabajo en el sector informal está determinada por la relación capital trabajo del sector formal.

La coexistencia de ambos sectores requiere que el salario informal esté dentro de un intervalo: El límite inferior es el valor en el que el salario mínimo es aún obligatorio y por tanto la economía es a un totalmente formal. El límite superior es aquel salario mínimo es obligatorio pero que comienza la economía a ser totalmente informal.

3. El salario mínimo es muy grande, está muy por encima del salario de equilibrio de mercado por lo que todas las empresas ofrecerán pagar este último y no el salario mínimo, en consecuencia la economía es completamente informal.

En el modelo de Loayza el salario mínimo obligatorio es el factor institucional que incide en el funcionamiento del mercado de trabajo permitiendo la co-existencia tanto del sector formal e informal o la existencia de una economía completamente informal.

En consecuencia podemos identificar, desde la interpretación Neoclásica basada en Loayza, la categoría analítica “sector no regulado” como sector informal definido entonces a partir del incumplimiento de la ley del salario mínimo contra el “sector regulado” como sector formal. Así las categorías analíticas “sector regulado” contra el “sector no regulado” responden a la definición de la informalidad en función de lo que el Estado determine en la regulación laboral y la forma en que este factor institucional incida en el funcionamiento del mercado de trabajo (Ver tabla 1).

Los modelos de Loayza y Todaro tienen como punto en común que los factores institucionales pueden implicar una segmentación del mercado laboral que incentiva la informalidad porque los costos del sector regulado son mayores que los del sector no regulado. Por consiguiente, la consecuencia de dicha perspectiva al concepto de la economía informal es que la informalidad es resultado de un mercado de trabajo excesivamente regulado que enfrenta menores costos laborales y de capital que su contrapartida.

Las interpretaciones del sector informal que hemos revisado hasta el momento del enfoque neoclásico, explican a la informalidad a partir de la segmentación del mercado laboral derivada de los factores institucionales que propician imperfecciones en el mercado, y en consecuencia habría que eliminarlas o reducirlas a un mínimo posible para que el mercado laboral funcionará en condiciones lo más parecidas a los mercados competitivos. No obstante, la segmentación del mercado de trabajo puede explicarse no solo por elementos institucionales sino también por decisiones empresariales que por un lado intentan elevar la productividad de los trabajadores a través de un salario mayor al que debería determinar según el equilibrio de mercado, y por otro lado en función de los costos empresariales (abrir o registrar un negocio, licencias comerciales, contratación de mano de obra) que enfrentan tanto la iniciativa empresarial en comparación a las empresas ya existentes, y que estas últimas presumiblemente forman parte de un sector empresarial privilegiado, en términos de recursos económicos, que sólo ellos pueden cumplir con la legislación establecida. Estas dos interpretaciones son las realizadas por la Teoría de los Salarios de Eficiencia (TSE)¹⁰ y la Teoría del “otro sendero (TOS)¹¹” (Ver tabla 1).

La TSE postula que en el mercado laboral existen dos sectores, uno en el que las empresas ofrecen un salario, por encima del salario de equilibrio de mercado, llamado “salario de eficiencia” y otro sector en el que se paga el salario de mercado. Lo anterior, se debe a que existe información asimétrica en el mercado de trabajo ya que los empleadores no pueden asegurarse que los trabajadores realicen el máximo esfuerzo en las actividades que han sido

¹⁰Representantes de la Teoría de los salarios de Eficiencia: Shapiro, C y Stiglitz J. 1984; Esfahani, H; Salehi-Isfahani 1989.

¹¹Nombre que hemos definido a la interpretación de Hernando de Soto a partir de su obra el “Otro Sendero” 1991.

contratados. Así el sector que no paga el salario de eficiencia está integrado por pequeñas empresas informales que pueden vigilar sin ningún costo adicional el esfuerzo de sus trabajadores por lo que no necesitan pagarles un salario de eficiencia y, en consecuencia ofrecen un salario de equilibrio de mercado, por trabajadores con experiencia insuficiente que se encuentra en espera de acceder al sector que ofrece un salario de eficiencia. En esencia, la TSE sigue los postulados del funcionamiento neoclásico del mercado de trabajo a excepción de que se levanta el supuesto de información perfecta y, en consecuencia se plantea la hipótesis de que en el sector formal el salario explica la productividad, y no viceversa que la productividad determine el salario, aunque en el sector informal sí prevalece esta última relación establecida por la teoría neoclásica de que el salario debe ser igual a la productividad marginal del factor trabajo. Así pues por esta última razón es que la interpretación de la informalidad desde la TSE puede relacionarse como un marco teórico neoclásico. No obstante, la TSE puede considerarse como una corriente neoclásica heterodoxa porque reconoce la información asimétrica en las relaciones laborales y además da una explicación del desempleo involuntario con equilibrio de mercado que dentro de teoría neoclásica tradicional no existe.

La TSE utiliza la categorías sector formal y sector informal como consecuencia de una segmentación de mercado pero que a diferencia de los otros enfoques neoclásicos no es resultado de los factores institucionales que generan ineficiencias en el mercado de trabajo, ni tampoco resultado de la dualidad entre la estructura de una economía moderna capitalista o no, como en la teoría clásica, sino más bien resultado de factores microeconómicos, en particular el comportamiento de las empresas de fijar un salario de eficiencia (más alto que el de mercado) para tratar de incentivar a los trabajadores a cumplir con el mayor esfuerzo posible en su ocupación y al mismo tiempo como un costo en caso de que sean despedidos porque las otras empresas en el sector formal ofrecen dicho salario de eficiencia (ver tabla 1). En este sentido, el sector informal es definido, en comparación con el sector formal, por: establecimientos más pequeños, donde la propiedad y la gestión de la empresa reside en una sólo persona por lo que es más fácil monitorear a los trabajadores y, por lo tanto, no se paga el salario de eficiencia; trabajadores quedan a la espera de ingresar al sector formal y

generalmente desarrollan actividades menos complejas y que requieren mayor desgaste físico que mental; se utiliza una tecnología tradicional y la relación capital trabajo es baja.

Lo anterior, nos lleva a la conclusión de que el sector informal está relacionado con sector de bajos salarios, de menor productividad y con mínimos (o nulos) costos de monitoreo de los trabajadores; mientras que el sector formal está vinculado con un sector de mayores salarios (salarios de eficiencia), de mayor productividad y con un mayor uso de tecnologías avanzadas. *En consecuencia podemos decir que la categoría analítica del sector informal de la TSE está en función de los comportamiento de las empresas segmentando el mercado de trabajo no por factores institucionales sino por razones microeconómicas. Así la contribución de la TSE al concepto de economía informal, desde nuestra perspectiva, es por un lado reforzar la sinonimia aparente entre informalidad y baja productividad y, por otra parte, incorporar la idea de un comportamiento microeconómico en función de los posibles costos que pudieran enfrentar las distintas empresas en ambos sectores (ver cuadro 2).*

Por otra parte, la interpretación de Hernando de Soto¹² es considerada desde nuestra opinión como un enfoque neoclásico de los derechos de propiedad porque concibe a la informalidad como un sector “subcapitalizado” compuesto de nuevos empresarios que incluso son más productivos, innovadores y eficientes que los existentes en el sector formal de la economía, pero que el problema es que no cuentan con los derechos de propiedad formales necesarios para crear y valorizar el capital (De Soto, 2001: 49-53), constituye un “sector extralegal” porque es una zona de penumbra que incluye las actividades económicas que no sólo no cumple con la ley sino cubre un vacío de la legislación de la sociedad, comprendiendo tanto la producción mercantil y el comercio como la producción de subsistencia directa, por lo tanto, no corresponde a un sector en particular (De Soto, 1991, p.12; 2001: 49). De tal forma, que De Soto da una explicación diferente al origen de la informalidad mostrando lo que llama los costos de la formalidad (costos de acceso y de

¹² Hemos considerado en nuestro análisis dos publicaciones de Hernando de Soto: 1) El otro sendero, publicado en 1991; y 2) El misterio del capital, publicado en 2001. Desde nuestra perspectiva en ambos textos el tema central es el fenómeno de la informalidad: en el primero se nombra al sector informal como un sector extralegal y en el segundo, a las mismas actividades, se les llama sector subcapitalizado.

permanencia), costos que llevan a las empresas formales a ser menos productivas, puesto que es demasiado el tiempo invertido para cumplir con las normas gubernamentales, y por otro lado, las restricciones legales afectan la flexibilidad de la toma de decisiones empresariales y generan una deficiente asignación de los recursos. Los informales pueden tener mayor flexibilidad en el manejo de sus recursos y ser, incluso más eficientes. En este sentido, la argumentación desarrollada por De Soto muestra su afinidad con el marco neoclásico puesto que los factores institucionales son percibidos como elementos que causan ineficiencia en el funcionamiento de las empresas, y que al igual que el enfoque de la TSE, la división del sector formal e informal tiene que ver con las decisiones empresariales, pero a diferencia de cuestiones microeconómicas, debido al volumen (cantidad) y diseño (calidad) de las instituciones que regulan la creación y funcionamiento de las empresas.

La explicación de la informalidad como un “sector subcapitalizado” está relacionada con la visión ortodoxa de los derechos de propiedad de Alchian y Demsetz, 1972, y Pejovich, 1985. Estos últimos señalan que cuando los derechos de propiedad están claramente definidos los propietarios de los recursos pueden crear capital y con ello incrementar la productividad por medio de la especialización del trabajo, la cooperación y organización. Sin embargo, es importante señalar que para valorizar el capital y crear empresas no sólo basta con la definición de los derechos de propiedad, sino también hay que relacionar la estructura de incentivos de éstos la cual motiva una determinada forma de apropiación o forma de obtener los beneficios. Entonces la definición de los derechos de propiedad, en este caso de los informales, es una condición necesaria pero no suficiente, para contribuir a la creación y operación de empresas formales, sino también es imprescindible articular su estructura de incentivos con la apropiación, en donde se busca que la forma de obtener los beneficios no sea una apropiación rentista sino una basada en las ganancias de productividad y no en el usufructo de las rentas.

Citando textualmente a De Soto dice:

“En los sectores subcapitalizados del Tercer Mundo y en los países que han dejado atrás el comunismo bullen el trabajo duro y la inventiva. Por todas partes han brotado pequeñas industrias callejeras de

cualquier cosa, desde ropa y calzado hasta imitaciones de los relojes Cartier y de las valijas Vuitton. Son talleres que ensamblan y reensamblan maquinaria, automóviles, incluso autobuses. Los nuevos pobres urbanos han creado industrias y barrios enteros, y tenido que instalar conexiones clandestinas a la electricidad y al agua potable. Hay hasta dentistas que curan caries sin licencia”.

.... “En muchos países en vías de desarrollo los autobuses, camionetas, taxis sin autorización constituyen el grueso del transporte público. Luego hay partes del Tercer Mundo donde el negocio de los víveres está sobre todo en manos de los vendedores de las barriadas, en las carretillas de la calle o en los quioscos adosados a edificaciones autoconstruidas” (De Soto, 2001: 49).

Desde nuestro punto de vista, estas actividades lejos de ser productivas para la economía en su conjunto, reflejan un régimen de acumulación rentista basado en el oportunismo contractual. Entendiendo al oportunismo como aquella conducta del individuo que busca el interés propio con dolo, abarcando la mentira, el robo y el engaño, aunque incluye otras formas más (Williamson, 1989: 57).

Además el surgimiento de la economía informal propiciada por la indefinición de los derechos de propiedad, se debe a un fallo institucional, y no a su magnitud o su carácter mercantilista como lo menciona De Soto (1991), cuando afirma que el origen de la informalidad se encuentra en la excesiva regulación estatal y no en el funcionamiento del mercado laboral puesto que el aparato estatal en los países de América Latina otorga el privilegio de participar en la economía formal a una pequeña élite, la cual puede pagar los altos costos de la reglamentación de sus actividades económicas. Es decir pasa sustituye los fallos del mercado por los fallos del gobierno, pero nosotros que es más que una falla de mercado o que una falla de gobierno es una falla institucional.

Por otra parte, también es importante destacar que la solución a la economía informal no es solamente por la vía de la formalización de los derechos de propiedad de las microempresas como lo señala De Soto (2001: 76-79), porque ante las normas de regulación existen dos formas de responder: de manera lícita e ilícita (Benham, 2005: 591, 598). Así la formalización de la ilegalidad pueda dar como resultado, si es que los incentivos no cambian y solamente se reciclan, una nueva forma de comportamiento informal ante la nueva ley.

En consecuencia podemos afirmar que *la categoría analítica definida para explicar el sector informal es, desde la perspectiva de De Soto, un “Sector Extralegal y/o Sector subcapitalizado” originado y fomentado por la incapacidad del Estado para generar un marco institucional adecuado para el desarrollo de todas las empresas en el mercado. Mientras que el sector formal es un “Sector excesivamente regulado” desarrollado por la capacidad del Estado de generar coaliciones redistributivas en diferentes ámbitos no sólo en la arena política tales como los partidos, los medios de difusión, organizaciones informales sino también en sociedades empresariales e incluso dentro de las familias estableciendo con ello una regulación exclusiva y costosa (ver cuadro 2).*

Dichas coaliciones buscan las rentas que el Estado puede proporcionar o transferir mediante las instituciones formales. Por lo tanto estas coaliciones entran en una constante lucha por garantizar que la formulación de las leyes no perjudique a sus intereses y que más bien los favorezca la mayoría de las veces. De tal manera, que en el caso de las empresas se enfocan más a la competencia por las relaciones de acercamiento con la esfera política y burocrática, en lugar de competir por satisfacer mejor a los consumidores. Por lo tanto, actividades como el soborno y la corrupción son prácticas informales propias de un sistema de Derecho en el cual la pugna por las rentas se ha convertido en la forma predominante de realizar la ley. Así, los empresarios de los países en desarrollo realizan un considerable desperdicio de recursos. Puesto que por un lado, las coaliciones redistributivas y el Estado tienen que mantener un sistema para negociar, crear, aplicar y administrar la redistribución; y por el otro, todos los ciudadanos deben soportar los resultados de las negociaciones reflejados en una mayor burocratización del poder y un sistema institucional rígido y difícil de cambiar.

La aportación del enfoque De Soto, al concepto de economía informal es sin duda, la ampliación del concepto de informalidad hacia aquellas actividades económicas que se encuentran fuera de la ley, y por tanto, no la reduce a un sector en específico. Además de que considera, que en la economía informal pueden existir empresas informales más eficientes que las formales (por la diferencia de los costos de pertenecer al sector formal). Sin embargo, una de las limitaciones de esta interpretación es que, muy en la línea de la

escuela neoclásica, las regulaciones gubernamentales parecerían estar impidiendo el buen funcionamiento de los mercados, lo que implicaría, según nuestra opinión, que la solución de la economía informal es aplicar la ley rigurosamente para permitir el cumplimiento de los contratos o eliminar las distorsiones institucionales para permitir que los mercados se autorregulen, por lo tanto, la perspectiva De Soto es más bien una visión procesal más que empírica.

Otra limitación del enfoque De Soto, según Jeannot (2001, p. 487), es el considerar que la transformación institucional es sólo la simplificación de los procedimientos gubernamentales. El cambio institucional incluye también un cambio en las normas o reglas de una economía que logre modificar la estructura de incentivos a favor del desarrollo competitivo. Una última crítica a este enfoque, está relacionada con la concepción que el autor tiene de la informalidad (una forma de responder de los agentes económicos ante la excesiva y, por ende, costosa regulación gubernamental que tienen que enfrentar para participar en la economía formal) y con los agentes económicos que participan en la economía informal (los individuos más vulnerables o de menores recursos); sin embargo, hay evidencia de que grandes empresas también evaden algunos factores institucionales, como por ejemplo, el pago de impuestos, para reducir sus costos; por lo que la informalidad no puede ser únicamente exclusiva de los pobres.

1.3 ESCUELA NEOMARXISTA

La contribución de Portes (1995), con su libro: *En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*, es considerar al fenómeno de la informalidad, a diferencia de las otras dos teorías económicas, como formas de producción e intercambio propias del capitalismo industrial del siglo XIX, y no como consecuencia del proceso de industrialización de los países en desarrollo. Por lo tanto, la economía informal está y ha estado estrechamente relacionada con el modo de producción capitalista, y no es concebida como un residuo estructural del sistema capitalista ni tampoco representa un sector de atraso destinado tarde o temprano a desaparecer (conforme se desarrolla el sector

capitalista) ni mucho menos una manera de salir de la pobreza; su existencia, más bien se justifica por la lógica de reproducción y desarrollo del sistema capitalista (Portes, 1995, p. 16).

Portes utiliza conceptos teóricos y metodológicos del nuevo marxismo que se originan a partir de 1960 como consecuencia de la reinterpretación del pensamiento de Karl Marx llevada a cabo en el continente europeo, sobre todo por la ciencias sociales y la filosofía francesas. Entre los principales hallazgos de esta corriente llamada neomarxismo se encuentran los referentes a los medios de producción y las formas y los contenidos de las relaciones capital/trabajo. Los cuales permitieron concluir que en el fondo de la persistencia de instituciones sociales precapitalistas (aparcería/latifundio señorial), en el plano nacional moderno, se escondían relaciones sociales generalmente capitalistas (relaciones salariales). Con base a lo anterior, junto con análisis de casos de estudio realizados por él y otros autores, le permitió a Portes definir a la economía informal como una forma de subsunción real del trabajo al capital y una expresión de la formas de articulación de los modos de producción (Portes, 1995, p. 18).

De tal forma, podemos señalar que la interpretación de Portes sobre la informalidad está basada en un modelo de acumulación de capital en el que a partir de la relación social de producción capital-trabajo (categoría analítica) se puede explicar al sector informal como un elemento funcional a la acumulación de capital en la medida que pueden abaratare los costos laborales (entendidos como la suma del salario más las prestaciones laborales). La categoría analítica está definida en función del régimen de acumulación de la economía capitalista, es decir como resultado del sistema económico (ver cuadro 2).

En este sentido, difiere con el enfoque clásico puesto que este enfoque no observa al sector informal como un sector atrasado sino más bien entiende a la informalidad como una parte integral de la economía moderna. De tal forma, Portes (1995, p. 34) concibe a la informalidad (definición operativa) 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. Por consiguiente, define a la informalidad a partir de su relación con la ejecución del Estado, al igual que De Soto. Sin embargo, a diferencia de la visión De Soto, Portes (1995, p. 123) no ve a la informalidad como una irrupción de las verdaderas fuerzas del mercado en una economía precapitalista, sino más bien como una estrategia del capitalismo que le facilita la acumulación del capital a través de la disminución de los costos laborales.

Portes señala que desde el punto de vista de la estructura económica, las distintas actividades generadoras de ingresos de los hogares individuales están organizadas en diferentes formas de producción. Pero utilizando una concepción Marxista (de los modos de producción), se pueden distinguir tres tipos de producción o de intercambio interrelacionados inmersos en el sector informal:

1. *Subsistencia directa, actividad que abarca la adquisición y reparación de artículos de consumo, además de su producción;*
2. *Producción e intercambio de productos menores, basada en el trabajo de individuos autoempleados, que producen y / o comercializan bienes y servicios en el mercado;*
3. *Producción capitalista atrasada, que abarca dos subformas: pequeñas empresas que emplean mano de obra remunerada desprotegida y trabajadores disfrazados de empleados utilizados por las grandes empresas bajo acuerdos de subcontratación (Portes, 1995,36-37)*

Las actividades informales definidas de tal forma, no es porque sean estructuralmente semejantes, sino más bien, a causa de que dichas actividades conservan una misma relación funcional con el sector capitalista moderno. Esta función común consiste en crear estructuras informales de producción y otros mecanismos que faciliten retrasar o evadir los incrementos salariales y la legislación laboral (Portes, 1995, p. 38). Por consiguiente, se puede decir que esta interpretación considera a la informalidad como un resultado del esfuerzo que realizan las empresas, con el objetivo de contrarrestar las rigideces salariales o sindicales, así como los elevados costos laborales, por medio de la subcontratación de

trabajadores sin prestaciones. La aportación de Portes, pareciera ser que niega la existencia de un mercado laboral segmentado, pero no es así, puesto que hace referencia a la existencia de factores institucionales (la rigideces del salario mínimo o sindicales) que de alguna manera estarían segmentando el mercado, así que más bien la idea novedosa de Portes, es que el sector informal o economía formal no sólo está compuesto de pequeñas empresas con escaso capital y bajos niveles de productividad, sino también están inmersas las grandes empresas que emplean trabajadores bajo el esquema de la subcontratación para evadir los altos costos laborales; y por tanto la economía informal no es sólo un problema de las economías subdesarrolladas sino también de las desarrolladas.

Por otra parte, Carbonetto y Kritz en su artículo titulado “*Sector informal urbano: hacia un nuevo enfoque*”, desarrolla también una propuesta neomarxista. En dicho trabajo se asume que, en sus orígenes la empresa informal es no capitalista. Puesto que, ciertamente, en principio se crea como una solución económica para satisfacer las necesidades de subsistencia por aquella parte de la población urbana que no fue absorbida en el sector formal, la cual normalmente pertenece a estratos sociales pobres, es normal que las empresas de este tipo sean creadas sin capital. Por consiguiente, *lo que explica el diferencial inicial de productividad es la baja relación capital-trabajo*. Las opciones de crecimiento, existentes o no, están determinadas por *la elección de combinaciones tecnológicas y de remuneración de los factores* por medio de las cuales el establecimiento informal puede *intentar compensar los mayores costos medios resultantes de la brecha de productividad* (Carbonetto y Kritz, 1991, p. 208)

Estos autores mencionan que en el caso de la existencia de barreras al acceso a los mercados de factores, las variables que el productor informal puede controlar para compensar los diferenciales en la productividad son las siguientes (Carbonetto y Kritz, 1991, p. 208):

1. *Ahorro en el consumo de capital*
2. *Ahorro en el uso de los insumos*

3. *Ahorro en las tasa de salarios*
4. *Reducción o eliminación del margen de ganancias.*

Dependiendo de la manera en que se den las combinaciones de dichas variables, se pueden encontrar varias clases de empresas informales que se diferencian por su régimen de acumulación (Carbonetto y Kritz, 1991, p. 208):

1. En el caso de que la compensación del diferencial de productividad se realice por medio del ahorro en el capital, se tiene una empresa cuya combinación tecnológica es capaz de competir con éxito y goza de una tasa de acumulación potencial igual al de la unidad productiva formal que utiliza técnicas intensivas en capital. Dichos establecimientos informales, así definidos, presentan un sistema de reproducción ampliada.
2. En el supuesto de que la compensación se realice por medio de abstenerse de lograr una tasa de ganancia, y reducir el salario por debajo del mínimo, las unidades económicas informales tienen un sistema de reproducción deficiente, porque no están en condiciones ni de lograr una tasa de acumulación ni de garantizar la reproducción de la fuerza de trabajo.
3. Entre ambos casos existen, según estos autores, una gran cantidad de situaciones intermedias.

Para esta interpretación la categoría analítica que le permite diferencial entre un sector informal y uno formal es el modo de reproducción del capital y la composición técnica de capital, es decir no sólo está determinada por la relación capital trabajo como en el caso de la visión de Portes sino también por la forma en que el capital se reproduce en términos de la decisión del productor informal a la forma de compensar los diferenciales de la productividad (ver cuadro 2). En sus orígenes las empresas del sector informal urbano son no capitalistas y existe una pluralidad de modos de producción (capitalistas y no capitalistas) en el sector informal.

En consecuencia el aporte de este enfoque al concepto de la economía informal es el reconocimiento de que las empresas informales no solamente son empresas de subsistencia sino que también pueden ser tan capitalistas como las del sector formal pero a través de diversos mecanismos de ahorro para compensar las diferencias en productividad.

Dos comentarios pueden ser puntualizados al respecto de este enfoque:

1. ¿Quiere decir que existen empresas informales que perduran depreciando el capital porque no capturan ganancias? si así fuera, no serían menos capitalistas que las otras, solamente que irían a la quiebra. Es decir, dependerían del ambiente de competencia de la economía analizada, es decir un entorno altamente competitivo seguramente sí desaparecerían, mientras que en otro escenario de competencia débil se reciclarían.
2. La reproducción de la fuerza de trabajo la hace fundamentalmente el Estado, pero no las empresas cualesquiera sean ellas.

1.4 LA ESCUELA INSTITUCIONALISTA

Dentro de la teoría institucionalista se distinguen dos interpretaciones al problema de la informalidad: 1) la visión de la segmentación del mercado de trabajo en la tradición institucional, y 2) y aquella que propone definir al fenómeno en estudio como una lógica de comportamiento de los agentes económicos que transgrede voluntariamente las instituciones formales que regulan el mercado de trabajo y a las empresas.

1.4.1 La teoría de los mercados de trabajo segmentados:

La teoría de los mercados segmentados nace de la crítica realizada por la corriente institucionalista al modelo neoclásico del mercado laboral. La corriente institucionalista rechaza el supuesto de que el mercado funciona en competencia perfecta (Campos, 2001, p. 143), más bien el mercado es una institución en la que se determinan las reglas del juego, y es un espacio que enfrenta oferentes y demandantes en donde su manera de actuar no radica precisamente en un comportamiento ideal, por lo que es necesario que el mercado esté organizado por normas y arreglos institucionales; entonces el mercado no es el único que asigna recursos sino más bien las instituciones y especialmente las estructuras organizativas del mercado regulan los intercambios y condicionan una determinada asignación de recursos.

A pesar de que en la mayoría de los neoclásicos prevalece la idea de que los mercados funcionan perfectamente sin ningún tipo de regulación, existe el texto del también neoclásico Robert Solow (1992) titulado: *“El mercado de trabajo como institución social”*. No obstante de pertenecer a dicha corriente económica, él observa peculiaridades importantes, por lo menos, en el mercado laboral que lo hacen diferente a los demás mercados. Básicamente este autor defiende su tesis demostrando que el mercado de trabajo no puede ser entendido sin tomar en cuenta que los participantes, tanto trabajadores como empresas, tienen ideas muy claras de lo que es justo o injusto. Existen, según Solow, tres razones importantes para probar esta afirmación. La primera razón (que él llama como la más elemental), tiene que ver con el hecho de que cotidianamente se está hablando de lo que debe ser justo y de lo que se cree que sea o no sea justo en el mercado laboral, de ahí que las negociaciones y convenios en el mercado desempeñen un papel muy importante. La segunda razón, es porque muy a menudo y destacadamente figuran en la literatura que trata sobre las relaciones empresariales y gestión de personal. La tercera razón es atribuida al hecho de reconocer que los salarios y el empleo están extremadamente relacionados a la condición social y a la autoestima de los individuos. Solow, concluye que precisamente las instituciones, normas o reglas sociales determinan las formas de comportamientos aceptables o no aceptables en el mercado de trabajo (Solow, 1992: 45).

Con base en estos argumentos Solow muestra que la teoría neoclásica es insuficiente para explicar el funcionamiento del mercado de trabajo al estudiarlo exactamente igual que a los demás mercados; y sugiere que un modelo que intente explicar el mercado de trabajo no debe dejar a un lado los factores institucionales que regulan el mercado laboral condicionando la manera de actuar tanto de los trabajadores como de las empresas.

La variante que introducen los institucionalistas es que la segmentación del mercado o la economía es resultado de factores institucionales, tales como el establecimiento de un salario mínimo, pero a diferencia del enfoque neoclásico, estos factores permiten que el mercado se regule más no se autorregule, que el precio de la fuerza de trabajo esté determinado por arreglos contractuales más que por las fuerzas de mercado. Es decir, cambian la regulación pública o privada en vez del mito de la autorregulación del mercado.

Al interior de la teoría de los mercados de trabajos segmentados podemos encontrar fundamentalmente dos visiones complementarias en cuanto al funcionamiento del mercado laboral y, por tanto, en cuanto a la informalidad: 1) el mercado dual de trabajo (Piore, J. Michael, 1975) y 2) el mercado interno de trabajo (Doeringer, B. Peter y Piore, J. Michael, 1975).

Con respecto a la primera perspectiva, Piore (1975, p. 220) señala que originalmente la hipótesis fundamental de la segmentación del mercado laboral es que existe un mercado dual de trabajo, integrado por: el sector primario y el sector secundario. Define al segmento primario como aquél que demanda empleos con salarios relativamente altos, buenas condiciones de trabajo (prestaciones sociales, contrato formal, antigüedad), oportunidades de crecer, equidad y apropiado proceso de administración de las reglas del trabajo y, sobre todo, permanencia en el empleo. Mientras que en el sector secundario las ocupaciones tienden a tener bajos salarios, condiciones de trabajo inadecuadas y escasas posibilidades de superarse; además en éste existe una relación personalizada entre los trabajadores y los supervisores que provoca un amplio margen para el favoritismo, lo cual implica una disciplina laboral inadecuada; y también se caracteriza por ofrecer inestabilidad en el

empleo y una alta movilidad de los empleados. Dicha hipótesis, menciona Piore, fue construida con el objetivo de explicar los problemas de marginación, particularmente de trabajadores en condiciones deplorables, en áreas urbanas, que previamente han estado desempleados. En este sentido, el sector secundario se concibe como una opción para aquellos trabajadores que buscan emplearse para lograr su subsistencia, por tanto los niveles de desempleo desde esta perspectiva serían un síntoma de inestabilidad de las ocupaciones y de la alta movilidad de la fuerza laboral más que de la incapacidad de encontrar un trabajo. De tal forma, podemos destacar que la variable que segmenta al mercado de trabajo es la calidad de los puestos de trabajo condicionada por la ausencia o existencia de normas que regulan la interacción entre trabajadores y empresas.

Desde la perspectiva de la teoría de los mercados de trabajo segmentados la informalidad está relacionada con las actividades económicas que se desarrollan en el sector secundario fundamentalmente por los trabajadores que buscan una forma de subsistencia al no poder ingresar al sector primario. Por consiguiente, estas actividades se desarrollan sin un marco institucional que las regule y, por tanto podríamos decir que funcionan bajo el esquema de mercado propuesto por la teoría neoclásica del mercado de trabajo, pero a diferencia de esta última no porque la ausencia de los factores institucionales sea señal de que no hay obstáculos que impidan el funcionamiento eficiente del mercado sino porque han sido desarrolladas porque son relegadas por el sector primario (Piore, 2005: 195).

Por consiguiente, podemos identificar una primera categoría analítica dentro de la teoría de los mercados de trabajo: la informalidad es entendida como el conjunto de actividades que se desarrollan en el sector secundario del mercado de trabajo dual. En este sentido podemos decir que la categoría analítica “sector secundario: sector informal” responde principalmente a la explicación de la informalidad desde las actividades económicas desarrolladas por los trabajadores que no pueden ingresar al mercado primario (ver cuadro 2).

Es importante reconocer que el principal aporte de la teoría de la segmentación del mercado de trabajo tanto en su versión dual como en la interna en cuanto al funcionamiento del

mercado de trabajo es el concepto del mercado de trabajo como una institución y no como un ente auto regulado. Es decir, el mercado de trabajo es un arreglo formal (escrito) o informal (no escrito) entre los trabajadores y las empresas que regula el intercambio entre ambas partes. Así pues, en el caso particular de la interpretación del mercado de trabajo dual, generalmente el sector primario (sector formal) está constituido por todos los ordenamientos institucionales que regulan la interacción entre oferentes y demandantes de trabajo con cierto poder de negociación. Mientras que el sector secundario (sector informal) tampoco es resultado de una autorregulación del mercado sino más bien se deriva de la segmentación del mismo mercado de trabajo en el que no existen los factores institucionales que condicionen la interacción entre trabajadores y empresas. En consecuencia el aporte de esta primera perspectiva de la teoría de los trabajos segmentados con respecto al concepto de informalidad es entender como parte de un mercado de trabajo dual, relacionado con la corriente clásica de la estructura dual de la economía, pero en este caso desde el mercado de trabajo dual. Podría también acercarse al aporte de la teoría neoclásica de las explicaciones en términos del funcionamiento del mercado de trabajo, pero más bien se diferencia de ella puesto que las instituciones no son imperfecciones del mercado de trabajo sino que lo definen, lo condicionan y, por tanto lo regulan. De tal forma, que las instituciones deben incorporarse como un elemento que explique las actividades económicas informales pero no a partir de su ausencia o su presencia, desde nuestra perspectiva, sino a partir del reconocimiento de que tanto las reglamentaciones formales e informales moldean un tipo de comportamiento (informal o formal) a partir de la estructura de incentivos inherentes a ellas.

No obstante, el avance logrado en cuanto al reconocimiento de los elementos institucionales para explicar la informalidad, desde la perspectiva del mercado de trabajo dual existe aún una tendencia a relacionar el concepto del sector informal con un concepto de pobreza y marginación como en el caso la escuela clásica y de la mayoría de las interpretaciones neoclásicas. En efecto, la crisis del 2007 evidenció que todas las teorías de la informalidad (clásicas, neoclásicas o marxistas y aún institucionalistas como estas referidas al mercado de trabajo), no se habían desvinculado de asimilar la informalidad a la pobreza. En consecuencia, el crecimiento del sector informal depende de la cantidad del

excedente de la fuerza de trabajo que no es absorbido por el sector primario. Conforme el excedente de la fuerza laboral sea más reducido el crecimiento del sector informal será más pequeño y, viceversa, si el excedente es muy grande mayor será el sector informal.

Por otra parte, dentro de la teoría de los mercados de trabajo segmentados, (Doeringer y Piore, 1971), existe la perspectiva del mercado interno de trabajo cuya interpretación con respecto al funcionamiento del mercado de trabajo es más amplia que la visión dual puesto que resta importancia al análisis de los trabajadores desprotegidos o marginados, que constituyen al sector secundario, pero al mismo tiempo extiende su análisis centrándose en el sector primario resaltando importantes diferencias en el conjunto de trabajadores que lo componen. De tal forma, dicha teoría señala que pueden identificarse dentro del sector primario, dos segmentos: uno superior y otro inferior. Las características del segmento inferior responden principalmente a los rasgos mencionados para el sector primario según la visión del mercado de trabajo dual, mientras que el segmento superior está integrado básicamente por trabajadores profesionales y directivos que se distinguen del segmento inferior en cuanto a que obtienen mayores ingresos, mayores posibilidades de ascenso y por tanto mejor nivel de vida, pero que en cuanto a cuestiones de movilidad y rotación laboral son más parecidos al sector secundario, pero que a diferencia de este sector la inestabilidad no es sinónimo de retroceso sino de los logros alcanzados en sus actividades laborales. En particular, las ocupaciones del segmento superior se caracterizan por la falta de ordenamientos laborales y administrativos formales, al igual que en el sector secundario, pero que son sustituido por un código de interno de conducta. Es decir, desde nuestra perspectiva, por ordenamientos informales.

El mercado de trabajo interno, como concepto principal de la teoría los mercados internos, se ha definido como una unidad administrativa en la que tanto el precio y las cantidades de trabajo asignadas están determinadas por un conjunto de normas y procedimientos administrativos elaborados a través de la negociación colectiva pero también a partir de los manuales de administración de las empresas (Doeringer y Piore, 2005: 341). Desde esta perspectiva, el concepto de mercado interno de trabajo se construye como una unidad

analítica a partir no de la existencia de las regulaciones y reglamentos si no de la rigidez de los ordenamientos que delimitan los mercados internos y que condicionan las asignaciones, ascensos y precios de las ocupaciones laborales. En caso de que las normas sean no rígidas y puedan adaptarse según las situaciones económicas, su “*función económica*” será escasa por no decir inexistente. Sin embargo, si llegarán a ser rígidas entonces condicionarán las variables económicas provocando que el mercado interno de trabajo responda a las condiciones económicas dinámicas sin que la teoría tradicional neoclásica lo explique claramente (Doeringer y Piore, 2005: 344). En el mercado interno de trabajo se pueden distinguir por lo menos 4 factores que inducen a pensar que las normas son rígidas en los mercados internos de trabajo: 1) la regulación salarial y de asignación interna ha sobrevivido por un largo período de tiempo; 2) la versión neoclásica de la rigidez de las normas, las normas generan ineficiencias que en algún momento las hace indeseables o que renegociarlas fuera imposible, por consiguiente se piensa que las normas no expresan el precio y la distribución del trabajo que prevalecería en un mercado competitivo; 3) la existencia de elementos específicos y cuasi fijos del factor trabajo en los lugares de trabajo como son: la inversión en capital humano y la formación en el trabajo; 4) los hábitos, costumbres y tradiciones que se generan en los procesos de trabajo que delimitan un comportamiento de los distintos grupos de trabajo (Doeringer y Piore, 2005: 345).

Desde la perspectiva de la teoría de los mercados internos de trabajo las actividades económicas informales se desarrollan fundamentalmente en los mercados externos de trabajo, en donde las decisiones sobre salarios, niveles de ocupación y formación de trabajo están determinadas por variables económicas, es decir fundamentalmente por cuestiones de oferta y demanda de trabajo, debido a que las empresas del sector externo no cuentan con ingresos suficientes para cubrir los costos que implica el establecimiento de las regulaciones laborales y/o administrativas porque son empresas de menor tamaño que las empresas pertenecientes a los mercados internos. No obstante, esta segunda perspectiva expresa que ambos mercados, internos y externos, están relacionados entre sí: en algunos puestos de trabajo que pueden interpretarse como “*puertos de entrada y salida del mercado interno*” porque los trabajadores harían fila para integrarse al segmento inferior de los mercados interno, pero también porque una misma empresa podría contratar trabajadores

con todas normas establecidas (lo que la clasificaría como parte del mercado interno) pero al mismo tiempo emplearía trabajadores que no gozarían de la protección de las reglamentaciones porque la ocupación requiere fundamentalmente que dependen de las características económicas (Doeringer y Piore, 2005: 345).

En este sentido, la categoría analítica utilizada por versión del mercado interno de trabajo para conceptualizar la informalidad es el “sector externo” (mercado externo) caracterizado por un sector en el que el salario se determina exclusivamente por cuestiones económicas y no por variables institucionales, existiendo generalmente menores salarios en comparación a los existentes en el mercado interno, con inestabilidad laboral, pero debido fundamentalmente al comportamiento de las empresas que integran los mercados externo, cuya característica fundamental es que son empresas pequeñas que no generan importantes ingresos para cubrir con los costos de proporcionar normas de trabajo y reglamentaciones que permitan, por ejemplo, ofrecer además de un buen salario, prestaciones laborales, estabilidad laboral(ver cuadro 2).

La categoría analítica del “*sector externo (sector informal)*” responde también como en el caso de la primera versión de la teoría de la segmentación de los mercados de trabajos en función del comportamiento de las empresas que pertenecen a dicho mercado externo de trabajo. Por consiguiente, el aporte de esta visión es complementar la perspectiva de los mercados de trabajo segmentado considerando el lado de la demanda de trabajo, condicionado por el tamaño. Así que también encontramos en esta conceptualización de la informalidad una relación entre el tamaño de las empresas y el tipo de actividad informal que podrían desarrollar.

1.4.2 EL ENFOQUE ACTUAL INSTITUCIONALISTA

La nueva corriente institucionalista (Williamson, 1989; North, 1995; Jeannot, 2001) reconoce que las relaciones entre la economía y las instituciones determinan la regulación para el intercambio. Según este enfoque, las instituciones son las normas o reglas del juego

que limitan y estructuran la interacción humana; económicamente definen, restringen y afectan el conjunto de elecciones de los individuos; su función principal es reducir la incertidumbre (resultado de la información incompleta) facilitando una estructura estable (aunque no significa que no estén en un cambio permanente) de la actividad humana. Por tanto, en cualquier economía existen regulaciones para el funcionamiento de las empresas, obligaciones fiscales, laborales, sanitarias, ambientales y de pagos de servicios que condicionan el actuar de los agentes económicos en los mercados.

La teoría de las instituciones, propuesta por North (1995:43), es construida a partir de dos teorías: 1) la conducta humana y 2) los costos de negociación. Con respecto a la primera, North retoma básicamente la idea de que el comportamiento de los individuos es complejo y sus preferencias son menos estables, contrario a lo que suponen los neoclásicos; además apunta que los individuos realizan sus elecciones apoyados en modelos derivados subjetivamente que divergen entre los individuos puesto que existe información incompleta; y por último supone que la racionalidad del individuo es limitada porque aparte de que los agentes económicos poseen información asimétrica y costosa, están restringidos en cuantos a sus capacidades de procesar, organizar y utilizar su información (a diferencia de la escuela neoclásica que supone una racionalidad instrumental o perfecta basada en que los agentes económicos contienen la información necesaria para evaluar correctamente sus alternativas y en consecuencia realizar elecciones que maximicen su bienestar). Referente a los costos de negociación o costos de transacción, afirma que los costos de la información (compuestos de los costos de medir los atributos valiosos de la unidad de intercambio y de los costos de proteger y hacer cumplir los acuerdos, normas y contratos del intercambio) son la clave de la determinación de los costos de transacción. De tal forma, que precisamente este conjunto de normas, reglas, acuerdos y contratos, proporcionan una estructura al intercambio económico que (junto con la tecnología empleada) determinan los costos de transacción y de producción.

En este sentido, una de las principales aportaciones de la nueva economía institucional a la teoría económica es la incorporación de los costos de transacción para determinar los costos asociados al intercambio económico. Desde esta perspectiva Feige señala: los costos de la producción y los costos de la transacción se encuentran determinados por la disponibilidad

de los insumos y por la eficiencia con la cual los insumos son combinados en la producción y en el intercambio. La disponibilidad de los insumos y la eficiencia con la cual ellos son utilizados es afectada por las instituciones formales que establecen y garantizan los derechos de propiedad, concesión de privilegios y, las regulaciones administradoras y las estructuras de sanción que sirven para fomentar el apego a las reglas. Por consiguiente, este autor, clasifica a los agentes económicos dentro del sector formal de la economía cuando sus acciones se apegan o están protegidas por las reglas del juego establecidas institucionalmente; y viceversa, cuando sus acciones están fuera de las reglas establecidas, o si están negando su protección, los agentes económicos son clasificados dentro del sector informal de la economía (Feige, 1990: 990).

Por consiguiente, podemos decir que la categoría analítica utilizada por la corriente actual institucionalista sobre la informalidad (ver cuadro 2), representada entre otros por Feige, para conceptualizar al sector informal es entenderlo como un “sector no legal” que incluye todas aquellas actividades económicas que evaden a través de un análisis costo- beneficio (que incluye no sólo los costos de producción sino también los costos de las transacciones y que por otro lado incluye los beneficios no referidos a la actividad económico sino también a los derivados de no apearse a la normatividad institucional).

La definición de la categoría analítica “sector no legal” de la actual teoría institucionalista, desde nuestra perspectiva responde al comportamiento conjunto de los agentes económicos, que incluye tanto a los trabajadores como a las empresas integrantes de este universo de actividades económicas informales que no se desarrollan en el marco regulatorio de las sociedades.

Una de las características importantes de esta visión es delimitar exactamente cuáles son las actividades económicas que entrarían dentro del sector informal por medio de la realización de una clasificación útil de la economía oculta o clandestina (underground), basada en las normas institucionales que no son observadas en una actividad económica particular. Así Feige (1990: 991-993) identifica cuatro formas de la economía oculta:

1. La economía ilegal. Incluye aquellas actividades económicas que producen y distribuyen bienes y servicios legalmente prohibidos; por ejemplo, el tráfico de drogas, el intercambio económico en el mercado negro.
2. La economía no reportada. Abarca las actividades económicas que evaden o que pasan por alto las reglas fiscales establecidas, codificadas en el código impositivo. Un ejemplo de esta economía es la cantidad de ingreso que se debe reportar a las autoridades fiscales y no se hace.
3. La economía no registrada. Engloba las actividades que eluden las reglas institucionales que determinan los requerimientos de reportarse de las oficinas estadísticas del gobierno. Una de las formas en las cuales se expresa esta economía es en la cantidad de ingreso que debe registrarse en los sistemas de cuentas nacionales y no se registra.
4. La economía informal. Consiste en las acciones económicas que evaden los costos y están excluidas de la protección y beneficios de las leyes y reglas administrativas que cubren las relaciones de propiedad, licencias comerciales, contratos laborales, daños legales, créditos financieros y sistemas de seguridad social.

Este enfoque institucionalista de Feige está vinculado con las perspectivas neomarxista de Portes y neoclásica De Soto, en el sentido de que la economía informal está definida de acuerdo a la relación de las actividades económicas con las normas institucionales. Además los tres consideran que no es cuestión única y exclusivamente de las pequeñas empresas, sino también existen grandes empresas. Sin embargo, es diferente a la visión De Soto, en cuanto a que Feige no considera que las instituciones tengan que desaparecer para permitir el intercambio económico eficiente, puesto que la principal tesis De Soto es que el problema no son los informales sino el Estado y en consecuencia éste debe tender a su radical disminución y simplificación. El enfoque de Feige es también diferente al punto de vista de Portes, en lo concerniente al marco teórico tomado como base para realizar sus interpretaciones, lo cual lleva a Portes a considerar más a la informalidad como una forma de utilización de la fuerza de trabajo por parte de las empresas capitalistas (teoría neomarxista), mientras que Feige influenciado por la corriente institucionalista de North concibe el problema en los costos de transacción que están determinando el efecto de las

instituciones en el intercambio económico. Es importante mencionar que una cualidad de las concepciones de Portes y Feige, acerca de las actividades informales, es que pueden ser aplicadas tanto a países subdesarrollados como desarrollados, mientras que las interpretaciones clásicas y neoclásicas sólo abarcan a las naciones en vías de desarrollo. Una de las limitantes del enfoque de Feige resulta de la falta de información estadística para identificar y estimar el tamaño de las actividades informales puesto que muchas de éstas escapan a ser registradas o reportadas por las estadísticas oficiales.

Por lo tanto, el avance de la corriente institucionalista actual es considerar a la informalidad como una forma de comportamiento o racionalidad de los agentes económicos que participan en los mercados, elección resultante de un análisis entre los beneficios y costos de ser informal. De tal forma, que estos agentes se encuentran en la posibilidad de elegir registrar o no su actividad económica, estimando los beneficios y los costos de ser informal.

Algunos de los beneficios que encuentran los participantes del sector informal son: 1) eludir las complicaciones que surgen de cumplir un sistema impositivo complejo (superposiciones de normas, complejidad de cálculo de los tributos, cambios legales frecuentes, etc.); 2) evitar una gran presión tributaria; 3) tener mayor flexibilidad de operación; 4) tener más facilidad de entrar y salir del sector (no hay patentes, inscripción en los registros formales, costos de quiebra, etc.); 5) contar con menores costos de elaborar contratos, porque estos suelen hacerse en forma oral, lo que reduce los costos de transacción. Por el lado de los costos, los agentes enfrentan la posibilidad de ser detectados incumpliendo las normativas, con el consiguiente pago de las sanciones o multas que corresponda (Sarghini, 2001:14).

Por otra parte, entre otros beneficios de la formalidad podemos señalar los siguientes:

- Contratos impersonales aplicables: El cumplimiento de éstos da mayor credibilidad a los acuerdos y permite a largo plazo que se generen mayores compromisos, disminuye el riesgo y puede reducir los costos de monitoreo.
- Acceso al capital

- Acceso al público de mecanismos de riesgo común, es decir, con el objetivo de atraer trabajadores de mayor calidad la firma debe ofrecer beneficios tales como: las compensaciones, servicios de salud, incapacidades, pensiones y seguro de desempleo (Levenson y Maloney, 1998:5).

1.4.3. UNA NUEVA INTERPRETACIÓN DE LA INFORMALIDAD DESDE ENFOQUE INSTITUCIONAL

La propuesta de esta investigación es considerar a la teoría institucional como un marco pertinente para definir y explicar las causas de la economía informal, debido a que no reduce este concepto al fenómeno de pobreza y marginación o con la excesiva regulación estatal (clásica y neoclásica, respectivamente), o como un caso particular de relaciones de producción al ser una forma de explotación de la fuerza de trabajo (Portes); sino más bien entender a la informalidad como una *lógica de acción o comportamiento* de los agentes económicos con el fin de buscar evadir al conjunto de normas (reglas, acuerdos, contratos, etc.) establecidos por una sociedad.

Entonces a diferencia del enfoque de Feige, en donde se retoma de la actual corriente institucionalista el concepto de costos de transacción para explicar que el origen de la informalidad radica en el hecho de que los integrantes del sector informal enfrentan costos de transacción distintos (incluso menores) a los asociados con los del sector formal, se plantea que las instituciones producen una estructura de incentivos que generan un conjunto de oportunidades aprovechadas de manera productiva o de manera improductiva por los agentes económicos, que en consecuencia afectan el desempeño económico. Sin embargo, en la mayoría de los casos las oportunidades con las que gozan los agentes económicos, en los países subdesarrollados, son las que promueven actividades no productivas, creando monopolios en lugar de incentivar la competencia y reduciendo las oportunidades en vez de incrementarlas, o incentivando el oportunismo en los contratos en lugar de fomentar el cumplimiento de los mismos (North, 1995: 18-21). Entendiendo al oportunismo como aquella conducta del individuo que busca el interés propio con dolo, abarcando la mentira, el robo y el engaño, aunque incluye otras formas más (Williamson, 1989: 57). En este

sentido, aquellas economías cuya estructura de incentivos promueva este tipo de actividades será cada vez más improductiva.

Una economía improductiva es aquella que se basa en la captura de rentas y complementariamente desarrolla las ganancias de productividad; mientras que en la productiva lo principal son las ganancias de productividad y lo accesorio la captura de rentas (Jeannot, 2001: 11). Con este enfoque, la economía informal puede ser tan capitalista o moderna como la formal. Al mismo tiempo, si la causa originaria de la informalidad se encuentra en el oportunismo contractual, ella no puede atribuirse a un sector económico particular como el agrícola o el que fuere, porque la informalidad es una lógica de acción o forma de comportamiento, pero no es privativa de algún tipo de actividad económica, mucho menos de una clase social (Jeannot, 2001: 483). El oportunismo es un comportamiento de rentista por parte de los agentes económicos consistente en sacar partido de las circunstancias para transgredir el contrato de que se tratare. El oportunismo es lo contrario del auto cumplimiento del contrato y una de las bases de las sociedades (no solamente economías) de suspicacia y desconfianza colectivas. El oportunismo se genera porque las relaciones económicas no son habitualmente inmediatas, tal como lo supone el esquema walrasiano. Dada la mediación temporal, el oportunismo resulta de la diferencia entre el comportamiento efectivo y el comportamiento esperado. Si los individuos o agentes no revelan informaciones que les son desfavorables al momento de contratar, existirá selección adversa u oportunismo ex ante. Si los individuos o agentes transgreden el contrato luego de haberlo celebrado, existirá riesgo moral u oportunismo ex post.

Recientemente la crisis financiera internacional de 2008 ha sido una clara manifestación del comportamiento oportunista en el sector financiero de la economía americana. Lo anterior, desde el punto de vista institucional nos permite obtener dos conclusiones importantes: 1) la informalidad abarca cualquier esfera de la economía, en este caso la informalidad es causada por el comportamiento oportunista de los agentes económicos con un alto poder adquisitivo y 2) los modelos mentales configuran un determinado marco institucional cuya estructura de incentivos propicia una economía de rentas propio del capitalismo improductivo.

El sector financiero no es una excepción a este tipo de comportamiento propio de los rentistas financieros: oportunismo contractual ex ante y ex post. Por ejemplo, un oportunismo ex ante (selección adversa) se registra cuando los agentes financieros manipulan la información de los mercados para no proporcionar información que les sea desfavorable antes de realizar un contrato financiero (re venta de créditos malos); por otra parte, el oportunismo ex post es cuando los mismos agentes transgreden el acuerdo una vez que se ha establecido (ataques especulativos sobre los tipos de cambio). El oportunismo en los contratos genera un impacto importante en los costos de las transacciones porque no sólo su tamaño es considerable sino que además en su contenido existe una considerable fuente de incertidumbre que provoca aún más riesgo sistémico. Es decir, la incertidumbre generada por dicho comportamiento es resultado de estructura de incentivos del marco institucional que en vez de economizar los costos de las transacciones los aumenta y disminuyen la eficiencia económica (North, 2005: 1).

Utilizar como unidad analítica de la informalidad a la lógica de comportamiento nos lleva no sólo a endogeneizar la estructura de incentivos que proporciona el marco institucional sino también los modelos mentales que son los que configuran las instituciones.

North nos enseñó que las instituciones configuradas por el sistema de creencias a través de los modelos mentales proporcionan incentivos que pueden resultar en dos tipos de economías: 1) aquellas incentivadas al progreso y a la eficiencia económica¹³ y 2) al estancamiento económico (North, 2005:1). Algo similar a lo señalado por North señala Jeannot cuando argumenta que desde sus orígenes el capitalismo se ha desarrollado tanto con empresarios innovadores, que desarrollan las ganancias en función de la productividad de todos los factores, como con cazadores de rentas, que obtienen ganancias a partir de la

¹³ Entendida como aquella economía de mercado que registra los menores costos de producción y menores costos de las transacciones posibles (North, 2005: 15)

obtención de rentas; lo que ha implicado el surgimiento de por lo menos dos variedades de capitalismo: 1) un capitalismo productivo porque predominan más los empresarios innovadores y 2) un capitalismo improductivo puesto que prevalecen más los rentistas (Jeannot, 2014:16). En este sentido, en el ámbito financiero, después de la crisis de 1929 hasta 1970 en Estados Unidos se configuró una dotación institucional que promovió una economía competitiva basada en las ganancias de productividad, pero después de 1970 a la fecha se ha registrado un cambio institucional que derivó en una economía no productiva en la que las ganancias por rentas financieras han superado las ganancias obtenidas de manera productiva (Jeannot, 2005:29-75). Los modelos mentales que han impulsado estos dos tipos de capitalismo son: el de la social democracia nórdica - alemana y el anglosajón. Quienes instauraron dos esquemas de regulación: 1) hasta 1970 el marco regulatorio se caracterizó por una regulación que restringió de manera importante el rentismo financiero, que fue llamada por la corriente neoclásica “Represión financiera” pero que en realidad creemos nosotros fue una regulación financiera que encuadro las actividades financieras especulativas de los agentes financieros no productivos; 2) mientras que después de 1970 y hasta la fecha se ha registrado una regulación llamada por los neoclásicos como regulación prudencial, que más bien desde nuestra perspectiva institucionalista la llamaríamos de dos formas: de 1970 a 2008 una “Regulación Monetarista” y de 2009 a la fecha una “Regulación Post-Monetarista”, caracterizadas por ser liberales y amistosas con la captura de rentas financieras por la iniciativa privada (Jeannot, 2014: 68)

Una economía basada en el oportunismo en los contratos que repite constantemente las *prácticas extractivas (sacar provecho de las circunstancias)*, en vez de fomentar y fortalecer las relaciones productivas basadas en el cumplimiento de los contratos es el modelo ejemplar por medio del cual se expresa el comportamiento de los agentes económicos en una economía de rentas y/o improductiva. La economía de rentas, se basa en un comportamiento improductivo expresado en el oportunismo en los contratos, en el patrimonialismo y paternalismo (Jeannot, 2001: 85).

En los últimos párrafos hemos insistido en el hecho de que la informalidad es una expresión más de la economía de rentas como resultado de la estructura de incentivos proporcionados por las instituciones. Estas últimas pueden ejemplificarse en los derechos de propiedad¹⁴ que como parte del marco institucional de cualquier economía o sociedad deben regular el mercado. La teoría de los derechos de propiedad neoclásica¹⁵ y/o neoinstitucional¹⁶ postula que una economía de mercado se autorregula a través de las características del individuo económico: átomo que decide individualmente sus preferencias, toma decisiones productivas y de gasto óptimas basado en un mecanismo perfecto de estimación, y que cuenta con información completa que socializa por medio del mercado (Jeannot, 2004: 14); así los derechos de propiedad son concebidos como la libertad individual que los sujetos poseen de acuerdo al estado de naturaleza, es decir son un elemento exógeno al mercado, por lo tanto desde esta visión ortodoxa de los mismos la autorregulación del mercado elimina la oportunidad para que exista un comportamiento rentista. No obstante, desde la corriente institucional actual existe un enfoque heterodoxo sobre los derechos de propiedad que considera que el mercado es un espacio óptimo de cooperación regulado por variables endógenas al mismo, tales como los derechos de propiedad. Desde esta perspectiva los derechos de propiedad cuentan con tres características básicas: 1) forma de libertad individual, 2) instrumento eficaz de asignación de recursos porque en esencia la propiedad implica eficiencia, 3) constituyen el eje central de la teoría del poder puesto que implican propiedades diferenciales que otorgan poderes distintos, así en la medida que existe una equidad institucional aplicada existe una sociedad con democracia económica y política, pero cuando no es así entonces da lugar a una sociedad de régimen patrimonialista que promueve los comportamientos rentistas (Jeannot, 2004: 16).

¹⁴En cualquiera de sus distintas formas: propiedad privada, propiedad privada en asociación, propiedad colectiva y propiedad pública (Jeannot, 2004: 58).

¹⁵Algunas de las obras representativas de esta escuela son: Pejovich, Svetozar, *Fundamentos de economía*. Un enfoque basado en los derechos de propiedad. Fondo de Cultura Económica, México, 1985. Alchian, Armen "The determinants and impact of property rights", en *Journal of law, Economics and Organization*", vol. 12, num. 1 abril, 1996. Barzel, Yoram "The property rights model", en Yoram Barzel, "Economic Analysis of Property Rights", Cambridge Univ. Press. 1997.

¹⁶Demsetz es uno de los principales representantes de la teoría de los derechos de propiedad. La tesis de Demsetz es la siguiente: "los derechos de propiedad se desarrollan para internalizar externalidades cuando las ganancias de la internalización son mayores que sus costos" (Demsetz, 2005: 4). Los derechos de propiedad crean externalidades (positivas y negativas) para sí mismo y para los demás, por consiguiente la función primordial de los derechos de propiedad es la de promover incentivos para alcanzar una mayor internalización de las externalidades.

La teoría de los derechos de propiedad converge a la corriente actual del institucionalismo, porque precisamente los derechos de propiedad son parte de las instituciones formales e informales que encaminan, o no, a la consolidación de una economía de mercado. Así podemos encontrar sociedades que tengan derechos de propiedad que fomenten una economía productiva, o por el contrario, que terminen instaurando una economía de rentas. No obstante, antes de la definición de la propiedad de los bienes que significa el uso y disfrute individualizado (privada), estatal o comunal de los bienes, se encuentra la forma de apropiación como consecuencia de los incentivos proporcionados por el marco institucional (Jeannot, 2001, p. 145, 486). Es aquí en donde surge la relación con la teoría de la búsqueda de rentas, puesto que la búsqueda de rentas es una forma de apropiación de los derechos de propiedad. Mientras el neo institucionalismo de la Escuela de los Derechos de Propiedad no reconoce a los procesos de apropiación, la heterodoxia institucional sí.

En la literatura revisada existen al menos dos líneas de investigación. La primera de ellas, hace referencia a la existencia de restricciones gubernamentales (aranceles o monopolios) sobre las actividades económicas que produce (en términos de la economía neoclásica) una pérdida de bienestar social, la cual se convierte en una gran fuente de rentas, que motiva a los agentes económicos competir por esta fuente de riqueza. Sin embargo, la competencia algunas veces se realiza de manera perfectamente legal y en algunas otras ocasiones la competencia por la búsqueda de rentas ocurre de diversas formas: sobornos, corrupción, mercado negro, etc. (todas ellas características de la informalidad); dando como resultado una verdadera sociedad de cazadores de rentas (Krueger, 1974).

La segunda línea de investigación, desarrollada por Olson (1982) en su libro *The Rise and Decline of Nations*, tiene que ver con la existencia de una paradoja en la lógica de acción de los grandes grupos que consiste en que normalmente los individuos racionales no actúan a favor de sus intereses de grupo (porque no poseen ningún incentivo), sino más bien se comportan en función de sus intereses personales afectando de manera negativa los intereses colectivos. En este sentido, la búsqueda de rentas se define como las acciones que

realizan los individuos para incrementar su riqueza personal provocando al mismo tiempo una contribución negativa al resto de la sociedad. Olson (1982: 44) llama a estos grupos como “*coaliciones de distribución*” o grupos de intereses especiales, los cuales están encaminados a la lucha por la distribución de la renta y la riqueza, y no a la producción en su conjunto.

Con base en lo anterior podemos decir que la economía de rentas es un régimen de acumulación improductivo, donde predominan agentes económicos que tienen un comportamiento o una lógica de acción de cazadores de rentas para sacar provecho de los incentivos que otorgan las reglas de la comunidad a favor de la economía improductiva.

Por consiguiente, la propuesta de tesis fundamental de esta investigación es que la economía informal, no es un sector o actividad económica en particular, sino más bien, es una forma de comportamiento de sus individuos que busca transgredir las instituciones formales a través del oportunismo contractual, como resultado de la estructura de incentivos proporcionado por el marco institucional.

En consecuencia la categoría analítica que proponemos para conceptualizar el fenómeno de la informalidad es entenderla como “una lógica de comportamiento de los agentes económicos” basado en un modelo de comportamiento improductivo (rentista) en función de los incentivos que proporcionan las instituciones. Dicha categoría analítica responde a un criterio definido a partir de los incentivos de las instituciones que moldean un determinado comportamiento por lo que hace referencia a una cuestión estructural de la economía (ver cuadro 2).

Desde nuestra perspectiva consideramos que el aporte de la nuestra propuesta de la categoría analítica “lógica de comportamiento de los agentes económicos” es que la informalidad queda definida a partir de la relación instituciones-incentivos-comportamiento la cual resulta ser una categoría más completa y real que rebasa las sinonimias de la informalidad con la pobreza, marginación, subdesarrollo, precariedad laboral y empresarial, para relacionarla también con actividades económicas que genera importantes ingresos pero

a través de un régimen de acumulación rentista. Concebir a la informalidad a partir de esta unidad de análisis permite no solamente verla como una falla de mercado o como una falla del gobierno sino como un fallo institucional de una economía de mercado basada en un régimen de acumulación capitalista pero de manera improductiva.

CONCLUSIONES

En el desarrollo de esta investigación se constató que el fenómeno de la informalidad es abordado de diferentes formas, sin embargo, en los países en vías de desarrollo la principal manera en que se ha estudiado ha sido desde el punto de vista de la economía dual o mercado laboral segmentado.

Por ejemplo, en la escuela clásica las actividades informales son resultado de la existencia de dos sectores económicos: uno capitalista y el otro no capitalista. Este último es llamado también como un sector de subsistencia, caracterizado por la escasa o nula utilización del capital por parte de las empresas, baja o nula productividad del trabajo, los trabajadores tienen niveles de educación muy bajos, empresas intensivas en el trabajo. Así fue como en los años setentas, por los autores y organizaciones internacionales ya mencionados, se promovió la idea de que la informalidad es una cuestión de las formas y regímenes de producción.

La corriente neoclásica, es un poco distinta, en el sentido de que no considera otra clase de segmentación de la economía más que la originada por los factores institucionales. Pero a diferencia de la escuela institucionalista, que considera que las normas y reglas institucionales son las que determinan el funcionamiento de la economía, los neoclásicos

consideran que dichos factores impiden el que mercado funcione en competencia perfecta. Por consiguiente, los neoclásicos, piensan que la existencia del sector informal puede ser entendida por la obstrucción que ocasionan los aspectos institucionales, sobre todo, los que afectan al mercado laboral. Por tanto, una conclusión a partir de esta interpretación sería eliminar los factores institucionales para que el mercado funcionara perfectamente.

Sin embargo, aunque reconocen la existencia de estas barreras, la concepción de la dualización es de nueva cuenta retomada por la disciplina neoclásica. Ya que asumiendo que existen tales factores institucionales, el sector informal se reduce, de nueva cuenta, a los diferenciales de productividad entre los sectores formal e informal ocasionada por los diferenciales en la productividad marginal de la mano de obra; esta última determinada por los niveles de educación y capacitación de los trabajadores del sector informal.

La escuela neomarxista tienen dos principales aportaciones: por un lado, reconocen que los sectores formal e informal mantienen estrechas relaciones, puesto que dentro del sector informal coexisten tanto empresas capitalistas como no capitalistas; por otra parte, establecen que pueden existir empresas informales que son más eficientes incluso que las formales. No obstante, la idea de segmentación de la economía sigue persistiendo en estos trabajos y, por tanto, el sector informal está a expensas del crecimiento de la economía formal.

Todo lo planteado es para afirmar que el institucionalismo es un marco teórico más adecuado para estudiar fenómeno de la informalidad puesto que puede entenderse como un enfoque que complementa las tres visiones desarrolladas en este apartado. Por consiguiente, utilizando el cuerpo teórico del institucionalismo esta investigación propone concebir a las actividades informales como una lógica de comportamiento de los agentes económicos que transgrede las instituciones formales que reglamentan a los mercados; como resultado de la estructura de incentivos que promueven más un comportamiento improductivo expresado en el oportunismo contractual por parte de los agentes económicos.

BIBLIOGRAFÍA

Bello, Omar. “Los choques económicos y el mercado laboral”. 2000.

Benneti, Carlo, Bidard Christian y Klimovsky, Edith. “A classical model of equilibrium and disequilibrium”. 2003.

Campos Ríos, Guillermo. “Los rostros opuestos del mercado de trabajo”. Revista Aportes: Revista de la Facultad de Economía-BUAP. Año VI núm. 18. 2001.

Carbonetto Daniel y Kritz Ernesto. Sector informal urbano: hacia un nuevo enfoque. En “El sector informal en América Latina. Dos décadas de análisis”. Tokman, Víctor (comp.). Editorial Consejo Nacional para la Cultura y las Artes. 1991.

Charmes Jacques. Una revisión crítica de los conceptos definiciones y estudios del sector informal. En “El sector informal en América Latina. Dos décadas de análisis”. Tokman, Víctor (comp.). Editorial Consejo Nacional para la Cultura y las Artes. 1991.

De Soto, Hernando. “El otro sendero”. Editorial Diana. 1991.

De Soto, Hernando. “El misterio del capital”. Editorial Diana, 2001.

Demsetz, Harold (2005). Hacia una teoría de los derechos de propiedad, http://www.eumed.net/cursecon/textos/Demsetz_teoriaderechos-propiedad.pdf. Traducido de American Economic Review, mayo de 1967. Derechos exclusivos otorgados por el autor. Revisado 13 de agosto de 2005.

Feige, Edgar L. “Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economics Approach”. World Development, vol. 18, núm. 7, 1990.

Fields, G. S. “Dualism in the labor market: a perspective on the Lewis model after half a century”. The Manchester School, 2004, vol. 72 núm. 6.

García-Verdú, Rodrigo. “El sector informal de la economía de México”, Dirección de Estudios Económicos de Banco de México. 2003.

Harris R. John y Todaro P. Michael. “Migration, Unemployment and Development: A Two-Sector Analysis”. American Economic Review, 1970 vol. 60 núm. marzo.

Jeannot, Fernando. “Las reformas económicas en México. El desafío de la competitividad”. Editorial Universidad Autónoma Metropolitana. Unidad Azcapotzalco. Y Miguel Ángel Porrúa. 2001.

Jeannot, Fernando. “La empresa. Teorías económicas y realidades”. Editorial Porrúa y UAM Azcapotzalco, México, 2004.

Jeannot, Fernando. “La mundialización del capitalismo improductivo” Editorial UAM Azcapotzalco, México 2014.

Jusidman Clara. “The sector informal in Mexico”. United States Department of Labor. 1992.

Klimovsky, Edith. "Modelos básicos de las teorías de los precios". En Problemas del Desarrollo, vol. 30, núm. 119, México, IIEc-UNAM, octubre-diciembre, 1999.

Krueger, Ann. "The Political Economy of the Rent Seeking Society", en American Economic Review vol. 64 núm. 3; junio 1974.

Lange, Oskar. Economía Política. Fondo de Cultura Económica, México. Primera edición, 1966 (novena reimpresión 1980).

Levenson, A. and W. Maloney. "The Informal Sector, Firm Dynamics and Institutional Participation," World Bank. 1998.

Lewis, Arthur. "Desarrollo económico con oferta ilimitada de mano de obra", Edmundo, Flores, Desarrollo agrícola, El trimestre económico 1, Fondo de Cultura Económica, México, 1972.

Maloney, William F. "Does Informality Imply Segmentation in Urban Labor Markets? Evidence from Sectoral Transitions in Mexico, World Bank, 1998.

Maloney, William F. "Informalidad" *En revista del Mercado de Valores*, agosto 2000.

Mazumdar, D. "Segmented Labor Markets in LDC's." American Economic Review, vol. 73, num. 2. 1983.

North, Douglas. "Instituciones, cambio institucional y desempeño económico". Fondo de Cultura Económica, México, D.F, Segunda reimpresión en español, 1995.

North, Douglass. "Understanding the process of economic change". Princeton University Press. USA 2005.

Olson, Mancur. "The rise and decline of Nations". 1982.

Piore J. Michael. "Labor Market Segmentation: To What Paradigm Does It Belong?" en American Economic Review, 1983, vol. 73, núm. 2.

Portes, Alejandro. "En torno a la informalidad. Ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada", FLACSO y Miguel Ángel Porrúa 1995.

Ranis, G. "Arthur Lewis's contribution to development thinking and policy". The Manchester School, 2004. vol. 72 núm 6.

Ranis G. y Stewart F. "V-Goods and the role of the urban informal sector in development". Economic Development and Cultural Change, vol. 47, núm. 2, enero 1999.

Rosas Mara. "La economía informal en los países subdesarrollados: una revisión de la literatura", Reporte de investigación, Seminario Crecimiento y Cambio Estructural, UAM.

Solow, Robert. "El Mercado de trabajo como institución social", Alianza 1992.

Sraffa, Piero. "Producción de mercancías por medio de mercancías". Barcelona, Oikos Tau, partes I y II. 1966.

Tannen B. Michael. "Labor Markets in Northeast Brazil: Does the Dual Market Model Apply?". Economic Development and Cultural Change, vol. 39, núm. 3, abril de 1991.

Tokman, Víctor E. "El sector informal: quince años después". El Trimestre Económico, num. 215, México, Fondo de Cultura Económica, julio-septiembre de 1987.

Williamson, E. Oliver. "Las instituciones económicas del capitalismo". Fondo de Cultura Económica, México, D.F. Primera edición en español, 1989.

