

## **De la mano de obra excedente a la empresa dinámica: perspectivas de competencia del sector informal latinoamericano\***

*Alejandro Portes y  
Richard Schauffler*

### **Introducción**

EL PROPÓSITO DE ESTE ARTÍCULO es hacer un análisis de las sucesivas conceptualizaciones formuladas en torno al fenómeno conocido como “el sector informal” en América Latina, así como de las estrategias de medición utilizadas en su estudio y la manera en que los conocimientos actuales repercuten sobre las políticas de desarrollo. Antes de seguir adelante con este análisis, es necesario presentar un repaso sintético del contexto demográfico y económico en el que surgió el fenómeno de la informalidad. En términos generales, dicho concepto hace referencia a diversas formas de empleo precario o subterráneo concentrado en las áreas urbanas. Varias escuelas de pensamiento dedicadas al tema concuerdan en que una de las causas fundamentales del surgimiento de este fenómeno fue la acelerada migración rural-urbana y el trabajo excedente que ésta generó en las ciudades.

Durante el periodo que siguió a la Segunda Guerra Mundial, la población de América Latina se multiplicó rápidamente. Como en otras re-

\* Versión revisada de un artículo escrito para la Oficina de Asuntos Internacionales, Secretaría (Ministerio) del Trabajo de los Estados Unidos. Damos las gracias a Gregory Schoepfle y a Jorge Pérez-López, del cuerpo profesional del Ministerio, así como al director de esta publicación y a un revisor anónimo, por sus comentarios a la versión anterior. Ninguno de ellos es responsable de su contenido. Este ensayo fue escrito bajo los auspicios de la Fundación Russell Sage, de la cual el primero de los autores fue miembro visitante y cuyo apoyo agradecemos profundamente.

Reimpreso con la autorización de *Population and Development Review*, 19, núm. 1, marzo de 1993, pp. 33-60.

giones del Tercer Mundo, este crecimiento se intensificó por las altas tasas de natalidad y una mortalidad decreciente debida a la introducción de medidas sanitarias básicas y a la medicina preventiva (Davis, 1969; Morse, 1971). La tasa de crecimiento regional más alta tuvo lugar en el periodo de cinco años, de 1960-1965, en el que alcanzó un promedio anual de 2.9%, con cifras que excedían 3% en países como Brasil, Costa Rica, México y Venezuela. Como consecuencia, la población económicamente activa (PEA) aumentó de manera acelerada. Aunque la tasa de natalidad disminuyó posteriormente a un promedio regional de 2.1% en 1980-1990, el crecimiento de la PEA mantuvo un ritmo alto: 3% en 1970-1980 y 2.8% en 1980-1985. Las cifras en Costa Rica, México, Venezuela y Ecuador excedieron dicho promedio (CEPAL, 1981, 1991). 991).

Altas tasas de crecimiento de la fuerza laboral se registraron al tiempo que las políticas de desarrollo económico de los países latinoamericanos mostraban una fuerte inclinación urbana. El modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), promovido durante los años posteriores a la guerra por la Comisión Económica para América Latina (Cepal) de las Naciones Unidas, tuvo como consecuencias: un rápido desarrollo de la industria doméstica mediante la protección de elevadas tarifas arancelarias, la erogación de cuantiosas inversiones del Estado en dicho sector y la firma de acuerdos comerciales domésticos que daban prioridad a la industria urbana por encima de la agricultura (Gereffi, 1989). La subsiguiente aceleración del proceso de industrialización se concentró en una o dos ciudades de cada país, ya que éstas constituían las únicas áreas que disponían de la infraestructura requerida y de mercados suficientemente grandes. Aunada a la disminución de las oportunidades de empleo en el campo, esta situación dio lugar, de modo natural, a una ola migratoria hacia los escasos centros en que se concentraban el crecimiento industrial y el empleo (Portes y Walton, 1976: cap. 2).

Así, el modelo de ISI resultó ser marcadamente centripeto en sus consecuencias demográficas (Roberts, 1978). La magnitud de semejante efecto, en combinación con una creciente fuerza laboral, difícilmente puede ser exagerada. En 1959, América Latina era un continente de habitantes rurales, en el que más de la mitad de la población vivía en el campo y en el que la mayor parte de la fuerza de trabajo la constituían campesinos y granjeros. Para 1990, tres de cada cuatro latinoamericanos vivían en las ciudades, la mayoría en grandes centros urbanos.

El cuadro 1 muestra esta extraordinaria transformación al comparar el crecimiento urbano en América Latina con el que registraron los países desarrollados y otras regiones menos desarrolladas a lo largo de la última mitad del siglo XX. Como muestra el cuadro, las tasas de crecimiento urbano en América Latina superaron a 4% entre 1950 y 1970,

**Cuadro 1**  
Estimación y proyección del crecimiento de la población urbana por regiones, 1950-2000  
(en porcentajes)

Crecimiento urbano <sup>1</sup>	1950-1955	1955-1960	1960-1965	1965-1970	1970-1975	1975-1980	1980-1985	1985-1990	1990-1995	1995-2000
	América Latina	4.52	4.42	4.38	4.02	3.81	3.49	3.22	2.93	2.63
Regiones menos desarrolladas <sup>2</sup>	4.26	5.25	3.46	3.59	3.71	3.95	4.62	4.53	4.19	3.74
Regiones más desarrolladas <sup>3</sup>	2.43	2.45	2.18	1.83	1.52	1.15	1.02	0.81	0.77	0.78
Población urbana <sup>4</sup>	1955	1960	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000
América Latina	45.3	49.3	53.3	57.3	61.2	65.0	68.5	71.5	74.1	76.4
Regiones menos desarrolladas	19.0	22.1	23.4	24.7	26.4	28.9	32.8	37.1	41.2	45.1
Regiones más desarrolladas	57.0	60.5	63.6	66.6	68.8	70.3	71.6	72.3	73.6	74.9

<sup>1</sup> Porcentaje anual promedio del crecimiento de la población urbana.

<sup>2</sup> Las regiones menos desarrolladas incluyen todas las regiones de África, todas las de América Latina, las de Asia (excluyendo Japón), Melanesia, Micronesia y Polinesia.

<sup>3</sup> Las regiones más desarrolladas incluyen América del Norte, Japón, todas las regiones de Europa, Australia, Nueva Zelanda y la antigua Unión Soviética.

<sup>4</sup> Porcentaje de la población total.

Fuente: Naciones Unidas, 1991b. Cuadros A.1 y A.5.

duplicando aquellas registradas por los países avanzados y rebasando las de otras regiones del Tercer Mundo. No fue mera coincidencia que este periodo señalara el punto más alto del modelo de desarrollo de la ISI (Castells y Laserna, 1989). El crecimiento urbano declinó subsecuentemente; sin embargo, para 1990, la región ya había alcanzado niveles de urbanización semejantes a los del mundo desarrollado, a pesar de los ingresos per cápita marcadamente inferiores de aquélla.

Alrededor de estos promedios regionales hubo variaciones apreciables de país a país. El cuadro 2 muestra tales diferencias a partir de estimaciones sobre tasas de crecimiento de la población nacional, urbana y económicamente activa de 14 países entre 1950 y 1990. A principios de este periodo, Argentina, Chile y Uruguay ya habían alcanzado un alto grado de urbanización y sus índices de crecimiento poblacional eran relativamente bajos. El crecimiento urbano continuó en estos países a un ritmo similar al observado en el mundo desarrollado, al grado de que para 1990, más de ocho de cada diez habitantes vivían en ciudades. La transformación demográfica fue mucho más dramática en Brasil, Colombia, México y Perú, países en los que la población urbana evolucionó de menos de la mitad en 1950, a tres cuartos en 1990.

Las oleadas migratorias que dieron lugar a un crecimiento urbano récord a lo largo del periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial no encontraron en las ciudades nada proporcional a sus aspiraciones económicas. Las nacientes industrias promovidas por la ISI habían generado, en efecto, una apreciable demanda laboral (García, 1982), pero ésta fue sobrepasada por la abrumadora cantidad de nuevos inmigrantes. En 1950, los empleos no agrícolas modernos absorbieron 26.3% de la fuerza laboral latinoamericana. Durante los 30 años siguientes, el sector aumentó en un promedio de 4.1% anual. Sin embargo, el total de la PEA no agrícola creció a un ritmo similar, de modo que para fines de dicho periodo la proporción absorbida por el empleo urbano moderno resultó ser equivalente a la registrada tres décadas atrás. Las tasas de mano de obra excedente en las ciudades durante este periodo oscilaban entre 30 y 60% de la PEA urbana (García y Tokman, 1981; Portes, 1985).

## **El concepto de informalidad**

### *Las primeras teorías*

Ya en la década de 1940, los demógrafos habían advertido la presencia de un excedente laboral masivo surgido a raíz de migraciones rurales-urbanas en las principales ciudades de América Latina y en otras regio-

## Cuadro 2

## Tendencias demográficas de América Latina

<i>País</i>	<i>Periodo</i>	<i>Crecimiento poblacional<sup>1</sup></i> %	<i>Crecimiento de la población económica-mente activa<sup>2</sup></i> %	<i>Crecimiento de la población urbana<sup>3</sup></i> %	<i>Población urbana total<sup>4</sup></i> %
Argentina	1950-1960	1.9	1.6	3.0	73.6
	1960-1970	1.6	1.5	2.1	78.4
	1970-1980	1.4	1.4	2.2	82.7
	1980-1990	1.3	1.3	1.8	86.2
Bolivia	1950-1960	2.2	2.0	2.5	39.3
	1960-1970	2.4	2.3	2.7	40.7
	1970-1980	2.6	2.5	3.4	44.3
	1980-1990	2.6	2.7	4.2	51.4
Brasil	1950-1960	3.1	2.8	5.3	44.9
	1960-1970	2.8	3.0	4.9	55.8
	1970-1980	2.4	3.1	4.1	67.5
	1980-1990	2.2	2.5	3.4	76.9
Chile	1950-1960	2.2	2.0	3.7	69.6
	1960-1970	2.2	2.3	3.3	75.2
	1970-1980	1.7	2.6	2.4	81.1
	1980-1990	1.7	2.1	2.2	85.6
Colombia	1950-1960	3.0	2.6	5.5	48.2
	1960-1970	3.0	3.1	4.6	57.2
	1970-1980	2.3	3.3	3.4	64.2
	1980-1990	2.2	2.9	2.9	70.3
Costa Rica	1950-1960	3.7	3.0	4.5	36.6
	1960-1970	3.4	3.8	4.2	39.7
	1970-1980	2.8	4.1	3.6	46.0
	1980-1990	2.8	3.2	3.7	53.6
Ecuador	1950-1960	2.9	2.4	4.6	34.4
	1960-1970	3.2	3.2	4.5	40.0
	1970-1980	3.0	3.5	4.7	47.3
	1980-1990	2.7	3.4	4.4	56.9
El Salvador	1950-1960	2.9	2.3	3.3	38.3
	1960-1970	3.3	3.1	3.6	39.4
	1970-1980	2.4	2.4	2.9	41.5
	1980-1990	1.5	1.7	2.2	44.4
Guatemala	1950-1960	3.0	2.6	3.8	35.7
	1960-1970	2.8	2.8	3.7	35.7
	1970-1980	2.8	2.8	2.9	38.5
	1980-1990	2.9	2.9	2.2	42.0
México	1950-1960	3.2	2.6	4.8	50.7
	1960-1970	3.3	3.0	4.8	59.0
	1970-1980	2.9	3.5	4.1	66.4
	1980-1990	2.3	3.6	3.2	72.6

Cuadro 2 (conclusión)

<i>País</i>	<i>Periodo</i>	<i>Crecimiento poblacional<sup>1</sup></i> %	<i>Crecimiento de la población económicamente activa<sup>2</sup></i> %	<i>Crecimiento de la población urbana<sup>3</sup></i> %	<i>Población urbana total<sup>4</sup></i> %
Panamá	1950-1960	2.9	2.8	3.9	41.2
	1960-1970	3.0	2.8	4.3	47.6
	1970-1980	2.8	3.2	2.9	50.6
	1980-1990	2.2	3.1	2.8	54.8
Perú	1950-1960	2.5	2.1	5.3	46.3
	1960-1970	2.9	2.9	5.0	57.4
	1970-1980	2.7	3.2	3.9	64.5
	1980-1990	2.2	3.0	3.0	70.2
Uruguay	1950-1960	1.3	1.3	1.5	80.1
	1960-1970	1.0	0.9	1.3	82.1
	1970-1980	0.4	0.3	0.6	83.8
	1980-1990	0.6	0.6	0.8	85.5
Venezuela	1950-1960	3.9	3.5	6.3	66.6
	1960-1970	3.5	3.5	4.3	72.4
	1970-1980	3.5	4.4	4.9	83.3
	1980-1990	2.7	3.2	3.6	90.5
América Latina	1950-1960	2.8	2.5	4.5	49.3
	1960-1970	2.7	2.7	4.2	57.3
	1970-1980	2.6	3.0	3.7	65.0
	1980-1990	2.1	2.8 <sup>4</sup>	3.1	71.5

<sup>1</sup> Tasa de crecimiento anual promedio.

<sup>2</sup> Población entre 15 y 64 años de edad. Tasa de crecimiento anual promedio.

<sup>3</sup> Tasa de crecimiento anual promedio.

<sup>4</sup> Población urbana como porcentaje de la población total.

<sup>5</sup> La cifra corresponde al periodo 1980-1985.

Fuentes: CEPAL, 1981; CEPAL, 1991, cuadros 1, 2, 3, 4, 5, 7; Naciones Unidas 1991a y 1991b.

nes del Tercer Mundo (Davis, 1969). Para las décadas de 1950 y 1960 estaban ya en uso una serie de conceptos que identificaban dicho fenómeno y subrayaban sus principales características. Un término popular en aquella época fue el de "marginalidad", concepto empleado por académicos de distintas tendencias para calificar la exclusión de las masas migratorias de la economía urbana moderna. Desde una perspectiva marxista, un grupo de economistas argentinos caracterizaron la masa marginal urbana como un "ejército de reserva excedente" que rebasaba los requerimientos de reserva laboral de las economías del Tercer Mundo, y que, por ende, carecía de función en la acumulación económica (Nun *et al.*, 1967). Desde un punto de vista más convencional, el economista laboral Paul Bairoch se refirió al fenómeno, calificándolo de "sector ter-

ciario sobreextendido y anormalmente dilatado” (Moser, 1978:1048). El surgimiento de este sector terciario fue, según Bairoch (1973), resultado directo de un crecimiento urbano excesivo relativo al nivel de desarrollo económico de los países del Tercer Mundo, proceso al que llamó de “hiperurbanización”.

Este tipo de conceptualizaciones se siguió directamente de la observación de un crecimiento urbano muy acelerado y el resultante aumento de mano de obra excedente en las ciudades, relativa a la demanda laboral moderna. Sin embargo, el tono por lo general ominoso adoptado por estas tempranas teorías no logró dar cuenta de la aparente habilidad de los millones de migrantes rurales para adaptarse al medio urbano y sobrevivir en él. Es cierto que comenzaron a crecer los barrios pobres, pero rara vez se convirtieron éstos en focos de hambre o rebelión masivos, lo cual cabía esperar, dada la supuesta inactividad y desesperación de las masas “marginales” (Portes y Walton, 1976: cap. 3). Un avance importante para la comprensión de dicha anomalía surgió a raíz de un estudio sobre los mercados de trabajo urbanos en Ghana, auspiciado por la Oficina Internacional del Trabajo (OIT). En una conferencia dictada en la Universidad de Sussex en 1971, el antropólogo Keith Hart describió las oportunidades de ingreso “formal” e “informal” observadas por él en Accra, y equiparó la primera con los trabajos asalariados y la segunda con el autoempleo. De ahí pasó a subrayar el notable dinamismo mostrado por los empresarios autoempleados, cuyas actividades rebasaban con mucho las de los “limpiabotas y vendedores de fósforos” (Hart, 1973:68).

Esta caracterización fue posteriormente adoptada por la misión de la OIT en Kenia (OIT, 1972), la cual definió la informalidad como un modo urbano de “hacer las cosas”, que incluía: *a)* bajas barreras de ingreso a la actividad empresarial en términos de habilidades y requisitos de capital; *b)* empresas de propiedad familiar; *c)* operación a escala menor; *d)* producción mediante trabajo intensivo con tecnología obsoleta, y *e)* mercados competitivos no sujetos a reglamentación (Peattie, 1980). El análisis de Hart cambió el modo en que se conceptualizaba el problema de la mano de obra urbana excedente. El sombrío retrato de una masa terciaria dilatada o marginal inerte, dio lugar a un enfoque más dinámico de la actividad empresarial popular, en el que la falta de recursos de capital quedaba compensada por la destreza y motivación del pueblo. Y más importante aún, la proliferación de pequeñas empresas informales proporcionaba una explicación al acertijo que las anteriores teorías habían dejado sin contestar; a saber, cómo habían logrado adaptarse y sobrevivir los migrantes pobres dentro de la estrechez de las economías urbanas periféricas (Pérez-Sainz, 1992).

En América Latina, el concepto de sector informal fue muy pronto

adoptado por el Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe de la OIT, conocido por sus siglas españolas como PREALC. Los funcionarios de dicho programa pasaron a elaborar aún más el concepto, definiéndolo en términos de una "racionalidad" de producción diferente de la economía capitalista moderna. Según este enfoque, el objetivo económico de la empresa informal es asegurar la supervivencia de la familia individual e inmediata, a diferencia del objetivo de la empresa capitalista, el cual estriba en generar y acumular ganancias (PREALC, 1981; Tokman, 1987). Esta racionalidad específica del sector informal determinó las características de éste, tales como un limitado recurso de capital, utilización intensiva de mano de obra familiar, y realización de actividades al margen de la ley (Klein y Tokman, 1988).

Los estudios del PREALC sobre el sector informal conservaron el enfoque original de Hart sobre los mecanismos que permitían al migrante pobre sobrevivir en las ciudades, pero perdieron la caracterización dinámica del fenómeno lograda por aquél. Las empresas informales dejaron de ser una manifestación diversa y prometedora de la habilidad popular, y se redujeron a un simple mecanismo de supervivencia. El énfasis puesto en ciertas "racionalidades" económicas concretas dieron a los estudios del PREALC un fuerte tono dualista. La informalidad se convirtió en un término usado para referirse a aquellas actividades excluidas del sector moderno y, por lo tanto, en un sinónimo de miseria. Este enfoque se aproximaba a las representaciones anteriores de la masa "marginal" y dio lugar a numerosas anomalías conceptuales y empíricas.

### *Una teoría alternativa*

La herencia de Keith Hart fue rescatada con originalidad por el economista peruano Hernando de Soto durante la década de 1980. Ahí donde el PREALC y los teóricos de la marginalidad habían visto actividades de supervivencia que empleaban mano de obra excedente, De Soto vio producción y comercio organizados por pequeños empresarios. No aceptó las investigaciones y teorías anteriores sobre el sector informal, incluyendo las del PREALC, sino que procedió a elaborar una conceptualización completamente diferente. En su libro *El otro camino* (1989), De Soto atribuyó los orígenes de la informalidad no tanto a un exceso de mano de obra como a uno de reglamentación de la economía. De acuerdo con este enfoque, el Estado "mercantilista" latinoamericano sobrevive con base en la concesión de privilegios de participación legal en la economía a una pequeña élite. La informalidad es, entonces, la respuesta popular que salva exitosamente dicha barrera legal.

La indiferencia popular hacia las restricciones legales conduce a una

desreglamentación *de facto* de la economía. De esta manera, la informalidad representa, más que un mecanismo de sobrevivencia en respuesta a una insuficiente creación de empleos, la irrupción de fuerzas de mercado “reales” en una economía aprisionada por una reglamentación mercantilista. Desde este punto de vista, el empresario informal no constituye un actor marginal con baja productividad, sino algo así como un héroe económico que logra sobrevivir, e incluso prosperar, a pesar de la opresión estatal.

Para De Soto, los traslados poblacionales masivos del campo a las ciudades, entre 1940 y 1980, proporcionaron la base demográfica para la economía informal. Las élites urbanas dominantes se mostraron hostiles a los migrantes, ya que “cada persona que emigra a la capital es en cierta forma un competidor potencial, y tratar de evitar la competencia es una respuesta natural” (1989:11). Los migrantes rurales a las ciudades de Perú se convirtieron en informales no tanto por su número como por las barreras legales que impedían su participación en la corriente principal de la economía. La actividad económica informal había sido originalmente un mecanismo de supervivencia, pero gradualmente se expandió en respuesta a la rigidez y a las limitaciones impuestas por el Estado mercantilista. La provisión informal de bienes y servicios resultó ser más barata y eficiente, y dio lugar, en Perú, a la transformación de una empresa desreglamentada en núcleo económico real de muchos sectores industriales y de servicios. Este enfoque de la informalidad se refleja en la elaboración de De Soto de una serie de etapas (10 para el suministro de viviendas, 13 para el comercio y 17 para el transporte) que señalan “el avance sostenido de la sociedad informal por encima de la formal [y] el consiguiente repliegue de esta última” (1989:75).

Esta conceptualización alternativa resultó ser de gran influencia dentro de círculos políticos, gracias en parte al hecho de haber coincidido, en el tiempo, con el cambio habido en el pensamiento económico de las doctrinas keynesianas a las neoliberales. El llamado de De Soto a dismantlar las barreras reglamentarias del Estado para que la actividad empresarial popular pudiera florecer encontró respuesta en una serie de agencias internacionales de desarrollo, algunas de las cuales se apropiaron de sus puntos de vista (Bromley, 1990). Sin embargo, esta representación optimista también dio lugar a contradicciones empíricas y teóricas que, en cierta medida, constituían el anverso de aquellas creadas por el análisis del PREALC. Mientras que este último sobreenfatizaba el carácter pobre y marginal de las actividades informales urbanas, el análisis de De Soto se inclinaba en la dirección contraria. Las dificultades conceptuales asociadas con cada una de estas aproximaciones serán examinadas después de hacer un resumen del material empírico en el que se apoyan sus respectivas posturas.

### Estrategias de medición

Dada su muy particular naturaleza, la informalidad resulta difícil de medir, ya que está compuesta por actividades que por lo general no están registradas en las estadísticas oficiales. Por esta razón, todas las estrategias empíricas ensayadas hasta la fecha adolecen de limitaciones. Los analistas del PREALC, por ejemplo, han tenido dificultades para operacionalizar las diferentes "racionalidades" de producción que distinguen la actividad formal de la informal. Al carecer de sistemas de medición que se adapten a la teoría, las investigaciones del PREALC han debido depender de medidas sustitutivas obtenidas de censos nacionales y encuestas domiciliarias. El método consiste en designar como informales a categorías ocupacionales enteras, sobre la base de su supuesta correspondencia con la definición conceptual.

Los autoempleados y los trabajadores familiares no remunerados han sido clasificados de manera consistente dentro del grupo "informal" a partir del supuesto de que participan en actividades de bajas productividad y ganancia. Los empleados domésticos habían sido clasificados de manera similar en anteriores evaluaciones, pero, por razones poco claras, en las estimaciones más recientes han quedado excluidos; contrario a lo que sucede con los propietarios y trabajadores asalariados de las pequeñas empresas, que en evaluaciones anteriores no aparecían dentro del sector informal, mientras en las más recientes sí están incluidos en él. La definición de "pequeña empresa" también ha sufrido variaciones según el país y la fecha, y oscila entre "menos de veinte" y "menos de cinco" empleados. A pesar de estos cambios e inconsistencias, el PREALC es el único organismo que cuenta con estimaciones avanzadas del sector informal de cada país de América Latina. La evolución de dichas estimaciones entre 1960 y 1989 se muestra en el cuadro 3. El PREALC estima que aproximadamente 30% de la PEA urbana de América Latina tiene empleo informal. La consistencia de estas estimaciones a lo largo de todo el periodo de 30 años es notoria, dados los consabidos cambios en las economías latinoamericanas y el carácter cambiante de las categorías ocupacionales incluidas en el sector informal. Las variaciones por país son mucho mayores, tanto en lo que respecta a niveles de desarrollo, como a las distintas épocas: el sector informal oscila entre un nivel bajo de aproximadamente 20% en los países de mayor desarrollo, como Costa Rica, Uruguay y Venezuela, hasta un nivel superior a 50% en Bolivia y Ecuador. La asombrosa caída en la informalidad de Bolivia entre 1980 y 1989 es probablemente resultado de cambios en las categorías ocupacionales incluidas en este sector. El PREALC considera a la economía informal como un fenómeno exclusivamente urbano, pero a veces añade dichas

estimaciones a la fuerza laboral del sector agrícola tradicional para proporcionar las tasas de la porción "subempleada" del total de la PEA. Para América Latina en general, las cifras fueron de 42% en 1960, 34% en 1980 y 37% en 1989 (Infante y Klein, 1991: cuadro 2).

### Cuadro 3

#### América Latina: estimaciones del PREALC del Empleo Informal Urbano como porcentaje de la PEA urbana

<i>País</i>	<i>1960</i>	<i>1970</i>	<i>1980</i>	<i>1989</i>
Argentina	21.1	19.1	23.0	28.7
Bolivia	62.2	56.0	56.5	27.0
Brasil	27.3	27.9	27.2	28.6
Chile	35.1	23.9	27.1	30.0
Colombia	39.0	31.4	34.4	27.3
Costa Rica	29.3	22.6	19.9	22.0
Ecuador	35.2	58.0	52.8	n.a.
El Salvador	42.6	39.5	39.9	n.a.
Guatemala	51.6	43.5	40.0	n.a.
México	37.4	34.9	35.8	34.8
Panamá	25.3	26.5	35.6	n.a.
Perú	46.9	41.0	40.5	39.0
Uruguay	18.6	20.7	23.1	19.0
Venezuela	32.3	31.4	20.8	23.3
América Latina	30.8	29.6	30.2	31.0

n.a.: No acreditado.

Fuentes: García y Tokman, 1981, cuadro 1; García, 1991, cuadros 5, 7, 9; Infante y Klein, 1990, cuadros 2 y 4.

El Instituto para la Libertad y la Democracia (ILD), organización creada por Hernando de Soto, no ha presentado estimaciones similares para el conjunto de la región, aunque sí se ha concentrado en documentar la magnitud de la informalidad en la Lima metropolitana. En su libro, De Soto define al sector en términos de la persecución ilegal de fines económicos legales, enfocando tres sectores: vivienda, transportes y pequeño comercio. La selección combina una actividad directa de subsistencia (vivienda) con dos orientadas al mercado, excluyendo las manufacturas. El ILD estima que, en 1982, 42.6% de toda la vivienda en Lima fue construida de manera informal, y que proporcionó techo a 47% de la población urbana. El costo para sustituir este tipo de vivienda fue estimado en 8 300 000 millones de dólares. En cuanto al comercio, los 91 455 vendedores ambulantes que pudieron ser contados, son, al parecer, responsa-

bles del sustento de 314 000 personas y de generar ventas brutas de 322.2 millones de dólares al año. Además, otros 39 000 comerciantes informales construyeron 274 mercados ambulantes de un valor estimado en 40.9 millones de dólares, los cuales daban sustento a 125 000 personas. En transportes, los empresarios informales invadieron rutas y obtuvieron el control de 91% de los camiones públicos urbanos. El monto de 1984 para la sustitución de esta flota informal se calculó en 620 millones de dólares. Los mismos trabajadores del transporte informal calcularon el valor de la infraestructura (bombas de gas, talleres mecánicos, etc.) en 400 millones de dólares.

Además de esto, De Soto y sus colegas estiman que 61% de las horas de trabajo total en Perú están dedicadas a prácticas informales; que 48% de la población económicamente activa está entregada a actividades informales; y que esta última es responsable de 38.9% del Producto Interno Bruto (PIB), el cual se proyecta que alcanzará 61.3% para finales de siglo (De Soto, 1989:12). El valor real de estas estimaciones ha sido puesto en duda por dos economistas británicos, quienes afirman que no son válidas debido a: 1) el uso inapropiado de sistemas de medida de transacciones incluidas en el PIB, cuyo uso está diseñado para las economías desarrolladas; 2) modelos insuficientemente especificados; 3) utilización ya obsoleta de métodos econométricos (Rossini y Thomas, 1987; Pérez-Sainz, 1991).

Más adelante se examinarán algunas dificultades conceptuales de carácter más general sobre dicho sistema de medida. Vale la pena señalar que la definición que ofrece De Soto sobre el sector informal coincide a grandes rasgos con la aplicada a la economía "subterránea" de los países desarrollados, aunque los métodos para medir la última no han sido empleados de manera sistemática en América Latina. Las actividades subterráneas se definen como aquellas que se llevan a cabo fuera del marco legal existente, y su valor agregado, en términos de proporción relativa al producto interno bruto (PIB), se calcula sobre la base de diversos métodos macroeconómicos (Feige, 1990). Es posible que la escasez de los trabajos basados en estos métodos, pese a la similitud de las definiciones, se deba a la ausencia de datos adecuados. Sin embargo, para los países latinoamericanos más avanzados, esta dificultad no resulta insuperable.<sup>1</sup>

Esto último fue demostrado por el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP) en México, el cual estimó la dimensión de la economía subterránea del país entre 1970 y 1985 con base en dos méto-

<sup>1</sup> Una diferencia importante entre ambas teorías es que la de De Soto excluye las actividades delictivas, tales como la producción y venta de drogas. Esas actividades generalmente están incluidas en las estimaciones de la economía subterránea.

dos macroeconómicos. El primero, adaptado a partir de Tanzi (1980, 1982), consiste en llegar a un cálculo de la moneda en circulación requerida para la operación de la economía abierta o legal y restar esta cifra a la cantidad real de moneda. La diferencia, multiplicada por la velocidad del dinero, proporciona una estimación aproximada de la magnitud de la economía subterránea. La relación de dicha cifra con el PIB registrado nos da de esta manera la proporción relativa de la economía nacional que tales actividades representan. El método depende de la identificación de un periodo base en que se dé por hecho que la economía informal es poco significativa.

El cuadro 4 presenta estimaciones de la economía subterránea de México obtenidas siguiendo este método y mediante otro, llamado de "consumo físico". En este caso se calcula, a partir del periodo base, la proporción de cierto tipo de consumo físico de amplio uso, como el gasto de energía eléctrica, y el resultado se extrapola al tiempo presente. Dada una proporción constante de consumo eléctrico relativa al PIB, es posible calcular el PIB previsto para cada año que sigue al periodo base. La diferencia entre el PIB observado y el previsto se le atribuye a la economía subterránea. Como puede verse en el cuadro 4, estos métodos proporcionan estimaciones de la informalidad que oscilan entre 20 y 40% del PIB doméstico durante la década de 1980. Si se elimina el año "anómalo" de 1982, que estuvo marcado por la moratoria de la deuda mexicana, las cifras se estabilizan en un rango más estrecho de 25 a 38%. El CEESP señala que, no obstante el método empleado, la magnitud de las actividades subterráneas aumentó de manera sostenida. La gráfica 1 muestra esta brecha creciente entre los PIB observados y los reales, con base en el método del "consumo físico".

Estas estimaciones macroeconómicas han sido criticadas por diversas razones. La más importante es que no establecen una clara diferenciación entre las actividades criminales y las informales propiamente dichas. Estas últimas incluyen bienes y servicios que son, por lo demás, lícitos, pero cuya producción y venta es irregular (Castells y Portes, 1989). De ahí que las inmensas tasas de informalidad que a veces se obtienen mediante dichos métodos se vean infladas; por ejemplo, por un gran mercado subterráneo de drogas cuyas operaciones son de un tamaño y una naturaleza diferentes de las de los microempresarios y artesanos del sector informal propiamente dicho. A pesar de estas limitaciones, los métodos macroeconómicos representan la mejor aproximación, a la fecha, al peso relativo de las actividades no reglamentadas presentes en las economías nacionales. Aún resulta excepcional su aplicación para el caso de América Latina, no obstante las similitudes entre sus definiciones y aquellas propuestas por De Soto.

**Cuadro 4**

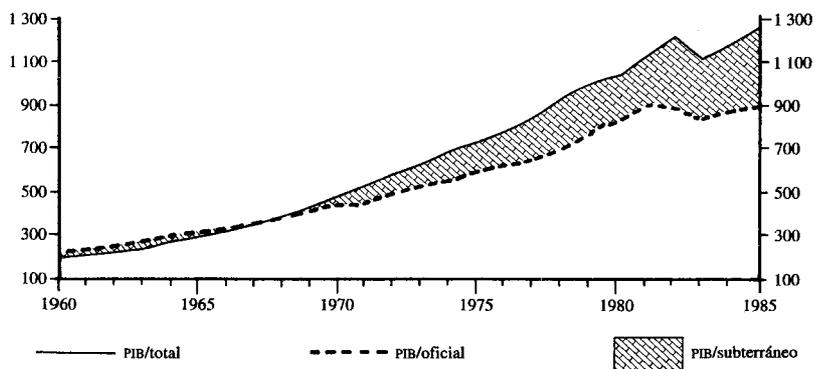
Estimaciones de la economía "subterránea" en México como porcentaje del PIB oficial calculado por dos métodos, 1970-1985

Año	Método monetario %	Método de consumo físico %
1970	13.5	8.0
1971	13.8	13.5
1972	15.4	15.4
1973	15.2	14.7
1974	20.1	18.7
1975	27.3	19.4
1976	25.6	22.3
1977	27.4	28.5
1978	28.0	30.9
1979	33.2	23.6
1980	33.2	23.6
1981	29.1	25.1
1982	39.3	20.6
1983	29.4	30.1
1984	28.0	33.5
1985	25.7	38.4

Fuentes: CEESP (1987, cuadro 10).

**Gráfica 1**

México, PIB total (oficial y subterráneo)  
(en billones de pesos, 1970)



<sup>1</sup> Estimación en 1985.

Fuente: CEESP (1987, cuadro 9).

### Anomalías y contradicciones

Como fue señalado anteriormente, la definición del sector informal adoptada por la OIT/PREALC conserva el enfoque original de Hart sobre los mecanismos que permiten la sobrevivencia en las ciudades de los migrantes pobres, pero pierde la caracterización de éste, que atribuye dinamismo y flexibilidad al sector. El que se califique a todos los participantes de la economía informal como trabajadores “subempleados” o de “baja productividad” (Tokman, 1987) se sigue de una lectura simple de las consecuencias del excedente laboral urbano: los migrantes se ven en la imposibilidad de encontrar empleo en empresas formales y deben, por lo tanto, sobrevivir mediante trabajos marginales inventados. Aunque resulta plausible en la superficie, esta interpretación directa enfrenta una serie de anomalías conceptuales y empíricas.

En primer lugar, la investigación empírica ha revelado una considerable heterogeneidad de situaciones económicas dentro de las categorías ocupacionales que el PREALC define como informales. Los microempresarios cuentan con ingresos sostenidamente superiores a los de los trabajadores informales y autoempleados, mientras que los ingresos relativos de estas últimas dos categorías varían de país a país. Más importante todavía, según encuestas llevadas a cabo en las ciudades más importantes de América Latina, los dueños de microempresas, y algunos autoempleados, cuentan con ingresos considerablemente más altos que los de los trabajadores asalariados del sector formal. La relación promedio de los ingresos microempresariales con los de los trabajadores formales es aproximadamente de 2 a 1, mientras que la relación de los trabajadores informales es de 4 a 1 (Portes *et al.*, 1986). Roberts (1992:9) concluye su análisis de los ingresos en la economía urbana mexicana indicando que: “es importante señalar que los empresarios de todo tipo, a excepción de los autoempleados no registrados, ganan más que los trabajadores empleados, incluso más que los de las grandes empresas”.

Esta brecha económica que favorece a los microempresarios sirve para explicar un patrón común observado en anteriores trabajos de campo, particularmente la decisión de ciertos trabajadores del sector formal de renunciar a sus trabajos con el fin de establecer sus propias empresas informales (Peattie, 1982; Fortuna y Prates, 1989; Pérez-Sáinz, 1992). Los oficios aprendidos en la industria formal son transferidos a las nuevas microfirmas, a las cuales a menudo se capitaliza con las indemnizaciones por cese de empleo a las que tienen derecho los trabajadores formales. Este patrón se contrapone de manera clara con la idea de que el sector informal está completamente integrado por trabajadores marginales. Es posible distinguir por lo menos dos posiciones de clases bien distintas:

1) los microempresarios informales con acceso a cierto capital y recursos laborales y 2) los trabajadores no protegidos y los autoempleados.

En segundo lugar, la definición del PREALC deja poco lugar para un análisis de las interacciones entre las actividades informales y el resto de la economía. En contraste con la caracterización de las actividades informales como "tradicionales", estudios realizados en varios países latinoamericanos han encontrado que éstas son bastante modernas, tanto en términos de tecnología como de mercados. Servicios de reparación de todo tipo; construcción residencial; producción de vestido y calzado; transporte local y de larga distancia, son sólo algunas de las actividades en las que participan los empresarios informales (Lomnitz, 1988; Benería y Roldán, 1987; Fortuna y Prates, 1989; Roberts, 1992, y Lozano, 1992). El dinamismo de la empresa informal y sus múltiples conexiones con las firmas más grandes son cuestiones centrales pasadas del todo por alto por el análisis según el cual a este sector lo integran actividades de supervivencia llevadas a cabo por una fuerza laboral excedente.

Los funcionarios del PREALC han reconocido de manera tardía la heterogeneidad interna de la economía informal, así como el potencial acumulativo de algunas de sus empresas (Infante y Klein, 1991:124), pero su conceptualización fundamental sigue dando pie a otras anomalías. Un tercer problema de este tipo es el que se refiere al método mediante el cual ha de medirse la informalidad. La distribución de los trabajadores en los sectores formal o informal a partir de amplias categorías ocupacionales es empíricamente inexacta, dado que en el contexto de las economías periféricas los trabajadores a menudo alternan entre diferentes formas de empleo o las combinan durante un mismo día de trabajo. Los trabajadores formales muy a menudo tienen segundos empleos o establecen empresas informales "laterales" (Roberts, 1989; Lomnitz, 1988; Manigat, 1992). Estas combinaciones, complejas pero reales, se pierden en una rígida clasificación de los individuos, según sean agentes económicos formales o informales.

En cuarto lugar, la equiparación implícita de las pequeñas empresas con la informalidad no corresponde con las pruebas empíricas, en tanto que las grandes empresas privadas también contratan a trabajadores eventuales, "al margen de los registros", y según diversos acuerdos de subcontratación. Estas formas de empleo obviamente no se informan a las autoridades; por lo tanto, no aparecen en las estadísticas oficiales. Sin embargo, los trabajos de campo han descubierto de manera consistente que existen, señalando que los sueldos y las condiciones de trabajo de estos trabajadores supuestamente "formales" llegan a ser más precarios que los de aquellos que el PREALC incluye en la categoría de "informales". Esto resulta especialmente cierto cuando la comparación implica a

empresarios informales (Benería y Roldán, 1987; Fortuna y Prates, 1989; Lomnitz, 1988; Portes y Walton, 1981: cap. 3).

La última anomalía reside en que la definición del PREALC hace que sus propios análisis resulten desproporcionados en relación con los de las economías informales de otras regiones del mundo. En otros lugares, el consenso es que las actividades son informales si tienen lugar fuera del marco legal al cual deberían estar sujetas (Feige, 1990; Stark, 1989). Semejante definición abarca tanto las actividades de baja productividad y bajos ingresos como las que no lo son. En efecto, la razón original por la cual se acuñó el concepto, y lo que justifica el presente análisis del mismo, estriba en la clara diferenciación que establece con respecto a una absoluta pobreza. Si ambas actividades fueran equivalentes, no habría razón alguna para inventar un nuevo término. La identificación de la informalidad con la pobreza desalentaría un posible análisis de las complejas formas que adopta este fenómeno e impediría una comparación sistemática con resultados empíricos de otros lugares.

La definición adoptada por De Soto se ajusta al consenso internacional. El problema conceptual más importante en este caso tiene su raíz en el análisis de los orígenes de la informalidad y la supuesta dinámica de la relación formal-informal. Para De Soto y sus seguidores, los orígenes del fenómeno residen en una excesiva reglamentación de la economía. Pero de haber sido éste el caso, otras economías altamente reglamentadas, tales como las del norte de Europa, habrían producido vastos sectores informales, lo cual no es el caso. La solución política a lo que esto tiende —la eliminación de todo control estatal de la actividad económica— resulta igualmente problemática. En un caso extremo, conduciría a la eliminación, no de la economía informal, sino del mercado capitalista. Como lo ha señalado ya una larga tradición de analistas económicos, los mercados modernos son instituciones altamente reglamentadas (Polanyi, 1957; Granovetter, 1985; Lie, 1992). Las oficinas estatales deben supervisar las transacciones y garantizar el cumplimiento de los contratos. De otra forma, no habría un fundamento racional para la inversión y planificación capitalista a largo plazo. La economía formal o reglamentada es, pues, el terreno propio del capitalismo moderno. Eliminarla mediante el levantamiento de los controles estatales no daría lugar a un desarrollo encabezado por las fuerzas del mercado, sino a la desarticulación de una actividad económica ordenada (Evans, 1989).

En segundo término, tanto De Soto como sus seguidores definen la relación formal-informal como antagonica, en tanto que la empresa desreglamentada representa la reacción popular al enclave elitista amparado por el Estado. En este aspecto, dicha escuela concuerda con el punto de vista del PREALC, según el cual en las economías latinoamericanas existe

una separación entre aquellos que están “dentro” y los que están “fuera” del sector moderno. La realidad es mucho más compleja. Como se señaló anteriormente, no solamente son modernas muchas de las actividades informales, sino que a menudo se echan a andar con el apoyo y el patrocinio de empresas formales. En vez de un caballo de Troya que acabará por vencer la fortaleza del privilegio “mercantilista”, el sector informal representa en realidad una parte de la operación rutinaria del capitalismo, tal y como actualmente está estructurado en América Latina. Más adelante se presentará material de investigación sobre dicha articulación de lo formal-informal.

La principal crítica a De Soto y la OIT, en lo que respecta a sus métodos de medición, es el no haber estimado la magnitud de la informalidad en América Latina en general. Incluso las cifras referentes a Perú y Lima son de dudoso valor por las oscuras fuentes de información de que provienen y por el carácter *ad hoc* de algunas de las estimaciones. Las mediciones del ILD están diseñadas para resaltar la escala masiva de la informalidad en Perú, pero no son fáciles de reproducir, ya que o bien no se señalan las fuentes o los modelos empleados para las estimaciones están mal especificados (Rossini y Thomas, 1987).

### **Un enfoque alternativo: la articulación estructural**

Las dificultades con que tropiezan las dos principales conceptualizaciones del sector informal han dado lugar a un tercer enfoque, el cual evolucionó a partir del diálogo con el anterior trabajo de Hart y los expertos de la OIT, y de subsecuentes análisis del fenómeno por parte del PREALC. Siguiendo las definiciones de la informalidad en otras regiones del mundo, este enfoque la define como una actividad generadora de ingresos no reglamentada por el Estado, en contextos en que actividades similares sí están sujetas a reglamentación (Castells y Portes, 1989; Feige, 1990). Al igual que la de De Soto, esta perspectiva pone énfasis en el papel del Estado en el surgimiento y diseminación de la economía informal. Pero, a diferencia de la de aquél, no ve en la economía informal un sector aislado de la economía formal ni compuesto exclusivamente por microempresarios. En lugar de las imágenes dualísticas de las economías urbanas de América Latina propuestas por las otras perspectivas, este tercer enfoque las describe como sistemas unificados que abarcan una densa red de relaciones entre empresas formales e informales (Roberts, 1992; Benería, 1989; Portes y Benton, 1984).

La naturaleza de esta articulación no es uniforme en todos los países, sino que adopta una geometría variable, dependiendo de los alcan-

ees de la reglamentación estatal, así como de los requisitos de las empresas modernas y del tamaño y características de la fuerza de trabajo. A esta perspectiva se le denomina "estructuralista" porque su núcleo es precisamente el análisis de la relación formal-informal, como facetas de un mismo sistema económico. Dicho análisis empieza por señalar que la condición de una mano de obra excedente, creada por la migración rural-urbana, ha tenido consecuencias más complejas que la mera supervivencia de los pobres al filo de la economía urbana. Dos de estas consecuencias son de particular importancia: 1) las funciones que la empresa informal desempeña en apoyo de la acumulación capitalista moderna; 2) la creación de nuevos nichos en el mercado de trabajo, correspondientes a las nuevas posiciones en la estructura de clases. Cada una se analiza a continuación.

### *1. Funciones de la economía informal*

Contrariamente a lo que suponían las descripciones anteriores, las actividades informales están estrechamente entrelazadas con las del sector formal. Un primer vínculo es el suministro de bienes y servicios baratos para trabajadores de empresas formales. Los pequeños artesanos y comerciantes no sujetos a reglamentación se dedican a proporcionar todo tipo de servicios, que van desde la manufactura de vestido o calzado baratos hasta reparaciones de automóviles o viviendas. Entre otros servicios suministrados por los empresarios informales se cuentan los puestos de comida, transporte urbano, jardinería y jardinería ornamental; aseo doméstico y venta de aparatos de segunda mano. El consumo de bienes básicos y no tan básicos por parte de trabajadores del sector formal raras veces ocurre a través de los canales comerciales sujetos a reglamentación; generalmente lo suministran fuentes informales. Los bienes y servicios informales —más baratos— aumentan el "rendimiento" de los sueldos formales, permitiendo a las familias de la clase trabajadora hacer frente a la estrechez económica resultado de remuneraciones miserables (Peattie, 1974; Roberts, 1976).

Desde la perspectiva del sistema económico en su conjunto, la existencia de un mercado informal representa un vasto subsidio a las empresas capitalistas formales, en tanto que hace posible menores costos de mano de obra, comparados con aquellos que supone el circuito formal. Dicho de otra manera, la empresa informal sustenta indirectamente la capacidad de generar ganancias de su contraparte formal, al permitirle a ésta mantener los niveles de sueldo por debajo de los costos de las necesidades básicas, si éstas tuvieran que conseguirse mediante canales sujetos a reglamentación. No sólo la clase trabajadora, sino también la clase

media urbana, encuentra provechable la plétora de servicios proporcionados de manera informal. La disponibilidad de todo tipo de servicios baratos, ya sea domésticos, de jardinería o personales, es el factor clave que permite a las familias de clase media y alta de América Latina mantener estilos de vida envidiables (Portes y Walton, 1981:91-94).

Un lazo aún más estrecho entre los sectores formal e informal es la práctica corriente de las grandes empresas de recurrir de manera directa al mercado de fuerza de trabajo informal para llevar a cabo diversas tareas de producción y distribución. Los mecanismos que están en juego son de dos tipos: 1) contratación directa de trabajadores "fuera de los registros"; 2) subcontratación de producción, suministros de entrada y ventas finales a empresarios informales. El incentivo para realizar tales vínculos es evitar las reglamentaciones legales, que aumentan los costos de trabajo y disminuyen la flexibilidad gerencial. En la medida en que la costosa mano de obra de las empresas formales puede reducirse mediante la contratación y subcontratación "fuera de los registros", las ganancias finales podrán elevarse considerablemente.

Dado que dichos arreglos lindan con la reglamentación legal, los gerentes de las empresas se cuidan mucho de mantenerlos ocultos a las autoridades. Por esta razón no aparecen en las estadísticas oficiales, lo cual lleva a los usuarios de tal información a concluir que tales vínculos no existen. Los estudios de inspiración estructuralista de tales interacciones, por el contrario, se han basado en investigaciones realizadas a partir de observaciones de primera mano. Al contrario de lo que aparece en informes basados en datos oficiales, la mayor parte de las investigaciones basadas en observación directa informan sobre una multiplicidad de arreglos formales-informales. El cuadro 5 resume seis estudios recientes realizados en diferentes ciudades latinoamericanas que documentan las formas que dicho tipo de articulación llega a revestir.

Entre estos estudios, los más reveladores en cuanto al alcance de los vínculos son los que se refieren a trabajadores que laboran en casa, en la fabricación de aparatos eléctricos y en la manufactura de vestidos para exportación, en poblados indígenas de Guatemala. Benería y Roldán (1987) pudieron documentar una compleja cadena que iba desde una empresa multinacional estadounidense, productora de aparatos eléctricos para el mercado mexicano, hasta surtidores formales domésticos, subcontratistas informales y trabajadores domésticos —generalmente mujeres— que ensamblaban ciertas partes que se pagaban por pieza. En cada uno de los niveles descendentes de la cadena, las condiciones de trabajo se hacían más precarias y más bajos los niveles de sueldo. En Guatemala, Pérez-Sainz (1992) viajó a los poblados indígenas que rodean la capital para documentar el asombroso sistema organizado por

**Cuadro 5**  
Articulación entre las actividades formales e informales en América Latina: selección de ejemplos

<i>Autor</i>	<i>Año</i>	<i>Industria</i>	<i>Ciudad</i>	<i>Hallazgos</i>
Lomnitz	1976	Construcción	México	Las empresas constructoras formales emplean a subcontratistas informales, quienes emplean a trabajadores de barrios y poblados cercanos. Por lo general, los subcontratistas ganan más que los ingenieros o arquitectos encargados de los proyectos, pero los trabajadores reciben cerca del sueldo mínimo con poca o ninguna protección legal. Una vez concluido un proyecto, los trabajadores son despedidos. Casi toda la construcción residencial y comercial en la ciudad se lleva a cabo de esta manera.
Peattie	1982	Calzado	Bogotá	Gran parte de la industria es a pequeña escala, con sólo cinco grandes productores. La subcontratación de los talleres informales es una práctica generalizada. Las grandes tiendas departamentales otorgan anticipos de capital de trabajo a talleres informales o empresas industriales que, a su vez, subcontratan parte de su producción. Miles de talleres artesanales producen tanto para el mercado popular como para las grandes empresas, tales como Baia-Canadá, que pone en los productos sus propias marcas. El proceso de costura de los productos lo llevan a cabo generalmente mujeres que trabajan a domicilio, a destajo.
Birkbeck Fortuna y Prates	1978 1989	Papel, plástico y otros produc. reciclables	Cali, Montevideo	Los recolectores de basura proporcionan a las industrias una cantidad considerable de productos reciclables, que significan ahorros sustanciales. Los recolectores de basura son trabajadores de la industria, pero no gozan de seguridad social ni de beneficios.
Benería y Roldán	1987	Electrodomésticos	México	Una cadena industrial subcontratante emplea a talleres informales para la producción de partes utilizadas en las empresas domésticas formales

Cuadro 5 (conclusión)

Autor	Año	Industria	Ciudad	Hallazgos
Lozano	1992	Joyería	Santo Domingo	<p>que son, a su vez, subcontratistas de una multinacional estadounidense. Cuando la demanda rebasa la modesta capacidad de los talleres informales, el excedente pasa a manos de trabajadores que laboran en su casa, y que reciben pago por pieza por debajo del mínimo legal.</p> <p>En la joyería para exportación y para el comercio turístico se emplean piedras semipreciosas locales, tales como el jade. Las tiendas irrísticas y casas de exportación que controlan el comercio subcontratan la producción a cooperativas de artesanos informales. Aquéllos deben pagar por adelantado el costo de la compra de las piedras a mayoristas locales. El estrecho margen existente entre los altos gastos de producción y el precio final se compensa mediante el uso de mano de obra familiar, pero los artesanos no pueden acumular suficiente capital como para crear su propio mercado formal.</p>
Pérez-Sainz y Leal	1992	Vestido	Guatemala	<p>Los productores de vestido indígena son subcontratados por compañías de vestido estadounidenses para que fabriquen diversos productos a un precio específico. Los compradores proporcionan la tela y los diseños, y los contratistas proporcionan las máquinas y la mano de obra, generalmente parientes de sexo femenino. Todos los tratos se llevan a cabo verbalmente. Los precios pagados a los contratistas son una pequeña fracción del precio al que se venden en el extranjero los productos terminados.</p>

agentes de varias compañías de ropa estadounidenses de prestigio. El sistema, conocido como “maquila”, hizo posible que estos poblados pasaran de ser productores tradicionales de artesanías para el mercado doméstico, a ensambladores informales de ropa para exportación. Los empresarios indígenas reciben ciertas cantidades de tela previamente cortada, patrones de diseños, y a veces préstamos de bajo crédito para la compra de máquinas de coser. Las mujeres indígenas de los poblados proporcionan el trabajo manual, cobrando la costura por pieza, generalmente por debajo del sueldo mínimo y sin gozar de seguridad social. El costo de cualquier defecto en la producción se deduce también de su sueldo.

Igualmente revelador es el sistema mediante el cual los recolectores de basura —en apariencia, los trabajadores más “marginales” de todos— se conectan con la producción capitalista moderna. Algunos estudios de Birkbeck (1978, 1979), en Cali, y de Fortuna y Prates (1989), en Montevideo, revelan cómo los recolectores informales de basura son en realidad trabajadores, disfrazados, de grandes industrias, a las cuales surten con cantidades considerables de productos reciclables. Los recolectores reúnen, distribuyen y empaquetan papel, plástico, huesos y vidrio, para luego venderlos a propietarios informales de depósitos, quienes, a su vez, entregan los productos a mayoristas que surten grandes pedidos de empresas industriales. Estas últimas son las que fijan el precio final de los productos reciclables, y cada intermediario en la cadena recibe una porción. Los recolectores son los que reciben la participación más baja, sin ningún tipo de protección social. De este modo, las industrias formales se aprovechan del trabajo de los trabajadores informales, sin asumir ninguna responsabilidad hacia ellos.

Estos ejemplos ilustran el hecho de que, contrariamente a las definiciones anteriores, las actividades informales no son ni tradicionales ni marginales, sino que pueden entretenerse de manera estrecha en la trama de la moderna economía capitalista. Estos mismos ejemplos contradicen a su vez la caracterización de De Soto sobre el sector informal, como un conjunto de empresarios independientes. En realidad, éstos se entrelazan y dependen de las empresas del sector reglamentado.

### *Heterogeneidad de las posiciones de clase*

Una segunda consecuencia importante del análisis estructuralista es que lleva a resaltar el hecho de que el sector informal es internamente heterogéneo. La razón estriba en que la articulación de las actividades reglamentadas y no reglamentadas, arriba discutida, abre oportunidades a una serie de personas de integrarse a manera de intermediarios. Los empresarios informales que desempeñan estos papeles intermedios generalmente

ganan más que los trabajadores de empresas sujetas a reglamentos. Esta anomalía empírica se resuelve una vez que nos percatamos de que la economía informal significa más que un simple traslado de la mano de obra excedente a actividades de supervivencia.

Los estructuralistas han intentado sistematizar dicha diversidad mediante una tipología de las actividades informales que abarca: *a)* actividades de subsistencia directas; *b)* actividades informales subordinadas, articuladas con la producción y la distribución en el sector formal; *c)* empresas informales autónomas con tecnología moderna y cierta capacidad de acumulación (Portes, Castells y Benton, 1989). El tercer tipo se acerca a la caracterización de De Soto sobre el sector informal, aunque su existencia en América Latina es excepcional. Por lo general, se ha encontrado en otros contextos, tales como los “distritos industriales” de microproductores flexibles de la Tercera Italia (Capecchi, 1989).

El trabajo empírico llevado a cabo desde una perspectiva estructuralista se ha centrado principalmente en documentar la interrelación anteriormente descrita entre los dos sectores de las economías urbanas. Para la obtención de estimaciones a nivel nacional, esta escuela ha dependido hasta ahora de estimaciones secundarias sobre la proporción de la PEA que no está amparada por el sistema de seguridad social. Dicha falta de protección sustituye la información sobre el trabajo no reglamentado. La mayor parte de las estimaciones sobre cobertura de seguridad social, o la exclusión de la misma, se presenta como el total no urbano de la PEA y no establece diferencias entre trabajadores y microempresarios. Más aún, la cobertura del sistema de seguridad social no excluye la posibilidad de que los trabajadores participen en actividades no reglamentadas en horas extra, y por lo tanto subestima la magnitud de la informalidad. Por último, como señala Mesa-Lago (1991) en su análisis de los sistemas de seguridad social en América Latina, la calidad de los datos es generalmente pobre y no establece diferencias entre tipos y ámbitos de cobertura.

A pesar de estas limitaciones, resulta instructiva una comparación entre las estimaciones relativas a la falta de protección laboral legal y aquellas de los trabajadores “subempleados”, proporcionadas por el PREALC. Dicha comparación se presenta en el cuadro 6. Con excepción de Brasil, en donde la concesión de cierta asistencia a toda la población llevó al gobierno a afirmar que la cobertura era casi universal, el porcentaje de la PEA no cubierta excede de manera consistente las estimaciones del PREALC.<sup>2</sup> El margen varía de unos cuantos puntos porcentuales a más

<sup>2</sup> El Instituto Nacional Brasileño de Seguridad Social (INBS) en las áreas urbanas y su contraparte rural (el Funrural) pusieron en vigor, en la década de 1970, algunos programas asistenciales para la mayor parte de la población, sin importar categoría de em-

de 50% de la PEA nacional. Estas brechas pueden ser interpretadas tentativamente como una aproximación a la proporción de trabajadores asalariados que trabajan bajo condiciones irregulares, categoría que el PREALC define implícitamente como formal, mientras que los estructuralistas la definen como informal. Para América Latina en conjunto, la diferencia fue de aproximadamente 14% de la PEA en 1980.

**Cuadro 6**  
Estimaciones del sector informal en países  
de América Latina, 1980

<i>País</i>	<i>Porcentaje de la PEA sin seguridad social</i>	<i>Porcentaje de la PEA subempleada<sup>1</sup></i>
Argentina	30.9	25.7
Bolivia	81.5	74.1
Brasil	13.0 <sup>2</sup>	44.5
Chile	32.7	28.9
Colombia	80.3	41.0
Costa Rica	51.6	27.2
Rep. Dominicana	88.7 <sup>3</sup>	40.6
Ecuador	78.7	63.3
El Salvador	88.4	49.0
Guatemala	66.9	50.9
Honduras	85.6	49.7
México	59.5	40.4
Nicaragua	81.1	52.1
Panamá	47.7	45.5
Perú	62.6	55.8
Uruguay	34.2 <sup>4</sup>	27.1
Venezuela	55.8	31.5
América Latina	56.3 <sup>5</sup>	42.2

<sup>1</sup> Definido por el PREALC como la suma de los autoempleados menos los profesionales, trabajadores de familia no remunerados, domésticos y rurales "tradicionales".

<sup>2</sup> La cobertura de 1980 está basada en programas asistenciales seleccionados, basados en criterios de carácter universal en vez de limitarse al empleo. Véase texto.

<sup>3</sup> Cifra de 1985.

<sup>4</sup> Basado en una encuesta de probabilidades de la población de clase trabajadora de Montevideo en 1985. Las cifras oficiales revelan una cobertura casi universal basada en programas seleccionados ofrecidos a todos los ciudadanos.

<sup>5</sup> Valor promedio.

Fuentes: Mesa-Lago, 1985: 342, 1991:50; Portes *et al.*, 1986:731; PREALC, 1982; Wilkie y Perkal, 1985: cuadro 1308; Wilson, 1985:254.

pleo. Esto llevó a la declaración oficial de que la cobertura había dado un salto de 27% en 1970 a 87% en 1980. Esta última cifra constituye, claro está, una sobreestimación de la proporción de la mano de obra completamente cubierta por una protección legalmente decretada. Para mayor información sobre la evolución de la seguridad social en Brasil, véase Malloy (1979).

Uno de los pocos conjuntos de datos que contiene información confiable, lo mismo sobre categorías de empleo que sobre cobertura de Seguro Social, es la Encuesta sobre Empleo Urbano de 1989, realizada por el gobierno mexicano. La encuesta reunió información sobre una porción representativa de unos 30 000 trabajadores mexicanos adultos de siete áreas metropolitanas, incluyendo a las cuatro ciudades más grandes. Según el análisis de Roberts (1992), esta encuesta ofrece estimaciones de la proporción de la mano de obra empleada que trabaja de manera informal, de acuerdo con las definiciones del PREALC y las estructuralistas, así como una diferenciación interna del sector informal según categorías de empleo.

El cuadro 7 presenta un análisis de estos datos para las cuatro ciudades mexicanas más grandes. Los resultados muestran que la definición empírica de informalidad comúnmente empleada por el PREALC proporciona estimaciones que corresponden aproximadamente a la mitad de aquellas que se obtuvieron con base en la falta de protección de la seguridad social. La inclusión en las estimaciones del PREALC de propietarios y trabajadores de microempresas reduce considerablemente esta diferencia, pero las cifras siguen siendo más bajas para cada ciudad que aquellas que se basan en la falta de cobertura. La brecha que queda se puede atribuir directamente a los trabajadores de las grandes empresas que no reciben protección legal. El análisis del sector informal por categoría de empleo revela que los microempresarios, la clase mejor pagada del sector, representan entre 6 y 9% de la fuerza de trabajo empleada en cada ciudad. Los autoempleados comprenden 14% promedio de la PEA urbana y 30% de aquellos que trabajan informalmente. Los trabajadores asalariados no protegidos representan una cuarta parte de todos los trabajadores urbanos y la mayoría (55%) de la fuerza de trabajo informal.

### **Conclusiones: políticas enfocadas al sector informal**

El tema de la informalidad ha sido objeto de mucha atención por parte de los gobiernos y de organismos internacionales de desarrollo. En América Latina se han creado gran número de programas dirigidos a mejorar las condiciones de dicho sector. Sin embargo, existe mucha confusión en torno a sus fronteras, su dinámica interna y sus necesidades. Gran parte de esta confusión proviene de las definiciones divergentes del fenómeno. La crítica de las dos perspectivas teóricas dominantes, así como el esbozo de la posición estructuralista alternativa arriba trazado, tienen que ver directamente con la cuestión de la política, ya que cada uno de estos enfoques da lugar a diferentes opiniones sobre la política a seguir, a veces incluso contrarias. Para los economistas agrupados en el PREALC, la

## Cuadro 7

Estimaciones de la economía informal urbana en México  
por ocupación y falta de cobertura de seguridad social, 1989

Empleo informal como porcentaje de la PEA urbana	Ciudades				Total
	México	Guadalajara	Monterrey	Ciudad Juárez	
Por ocupación					
(1)*	20.4	22.2	15.6	19.5	19.6
(2)**	38.2	44.1	32.7	32.4	37.6
Por falta de cobertura	***				
Empresarios	6.7	8.8	6.4	6.8	7.2
Autoempleados	14.8	14.5	11.8	14.7	14.0
Trabajadores	27.7	30.8	21.4	17.5	25.6
Total	49.2	54.1	39.6	30.0	46.8
N =	8 445	5 540	5 024	3 010	22 019

\* Suma de los trabajadores familiares no remunerados y los autoempleados.

\*\* Las dos categorías anteriores más trabajadores de microempresas y microempresarios no registrados.

\*\*\* Empresarios, trabajadores y autoempleados sin protección de seguridad social.

Fuentes: Roberts, 1992: cuadro 3.

solución al problema del empleo informal se vislumbra a partir del enfoque que concibe a este sector como parte de la mano de obra excedente. Puesto que los agentes informales son los que han quedado "excluidos" del empleo moderno, éste debe ser expandido tan pronto como sea posible, para que pueda absorber más mano de obra. Esto podría lograrse mediante inversiones aceleradas de capital en la industria y en otros sectores de la economía urbana, ya sea por parte del Estado o por las empresas privadas (García, 1982; Infante y Klein, 1991).

Para el grupo de economistas y planificadores reunidos por De Soto, el sector informal no forma parte del problema del subdesarrollo, sino de su solución; representa la manera en que los grupos populares han conseguido rebasar los controles mercantilistas. Así, para que las economías latinoamericanas entren a un nuevo "camino" hacia el desarrollo, el Estado debe ser retirado de la economía para dar rienda suelta a la mano del mercado. Las políticas de desreglamentación y privatización propuestas por este enfoque están estrechamente ligadas a aquellas promovidas para América Latina por el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y otras instituciones internacionales (Evans, 1989; Bromley, 1990).

Los economistas y sociólogos agrupados bajo el rubro estructuralista han desarrollado un enfoque alternativo que combina elementos de los

dos anteriores. Esta perspectiva comparte la idea del PREALC de que el autoempleo casual y otras actividades de "supervivencia" pueden reducirse mediante inversiones de capital en la industria y en los sectores de servicio modernos. Este enfoque señala, sin embargo, que la implementación de rígidos códigos legales de protección de los trabajadores formales proporcionará un poderoso incentivo a las empresas para evitar la expansión de sus plantas de trabajo regulares y hacer uso, en lo posible, del trabajo casual y la subcontratación. Dada esta situación, el sector informal podrá expandirse en vez de contraerse, en respuesta a un aumento en la demanda de mano de obra.

Existe un acuerdo parcial entre la postura estructuralista y las políticas recomendadas por De Soto y el ILD. Sin embargo, los estructuralistas están muy lejos de abogar por la eliminación completa de los controles estatales sobre el mercado de trabajo. Una mayor flexibilidad ciertamente requiere de menores restricciones sobre las empresas para que éstas puedan ajustar el tamaño y la composición de su fuerza de trabajo en respuesta a las condiciones económicas. Sin embargo, deben conservarse otras medidas de protección sobre los salarios, las condiciones de trabajo, los seguros médicos y de accidentes, y la compensación por desempleo. La razón es que la eliminación de éstas daría lugar a un patrón de abuso laboral, pago de sueldos mínimos y falta de incentivos para el adiestramiento a los trabajadores y a la renovación tecnológica. El resultado no sería la absorción de los trabajadores al sector formal, sino la informalización de *toda* la economía, en tanto que las condiciones de trabajo en las empresas más grandes comienzan a acercarse a las de las empresas informales de la actualidad.

Para los estructuralistas, la eliminación de los controles estatales no contribuiría a la consolidación y desarrollo de las microempresas, como afirma De Soto. Éstas deben su existencia precisamente al aprovechamiento de ciertos intersticios propios de la economía sujeta a reglamentación. Al no contar con mucho capital o tecnología, la única ventaja de mercado que poseen reside en su habilidad para escapar a los códigos impositivos y laborales. La informalización de toda la economía mediante la eliminación de estas reglas eliminaría al mismo tiempo la ventaja de las pequeñas empresas. Dada la situación de éstas, el pronóstico más verosímil sería no el florecimiento de las microempresas, sino su desaparición. La tipología de las actividades informales formulada por los autores estructuralistas indica que existen ciertas condiciones en que las microempresas han sido en verdad el motor de un crecimiento económico sostenido. A este respecto, las experiencias citadas más a menudo son las de la Tercera Italia y Hong Kong (Sabel, 1982).

Sin embargo, existe una gran diferencia entre la génesis de estas ex-

periencias y las políticas propuestas por De Soto. Todos los casos documentados de transformación de una economía informal de subsistencia directa en una economía informal de crecimiento se han visto acompañados, durante este proceso, por la presencia activa de agencias estatales, si bien de un modo novedoso e imaginativo. Por ejemplo, en el caso italiano, las agencias de los gobiernos provinciales centrales intervinieron vigorosamente para proporcionar los recursos y la organización necesarios para la transformación de las empresas artesanales informales en cooperativas de empresas de alta tecnología. Sin asistencia por parte del gobierno, hubiera sido imposible tener acceso al capital, la preparación técnica y los mercados que se requerían (Lazerson, 1988; Capecchi, 1989).<sup>3</sup>

En resumen, los objetivos propuestos tanto por el PREALC como por el ILD son deseables, pero hay brechas significativas entre tales objetivos y las políticas que proponen para conseguirlos. Una completa absorción de la fuerza de trabajo al sector formal es sin duda deseable, pero ésta no podrá verificarse si no se flexibilizan los rígidos reglamentos laborales. Igualmente deseable sería la transformación de las actividades de subsistencia en pequeñas empresas autónomas dinámicas, pero esto no sucederá con una simple eliminación de los controles estatales si no se ponen antes en marcha, y de manera sostenida, algunos programas que respalden este objetivo. Las políticas alternativas generadas por la perspectiva estructuralista combinan una mayor flexibilidad en los códigos laborales existentes con programas activos en apoyo al desarrollo empresarial pequeño. Para que funcione verdaderamente como incubador empresarial, un programa dirigido a los productores informales deberá ser tan flexible como las nuevas empresas que intenta promover. Deberá estar del todo descentralizado y adaptarse a las necesidades y capacidades presentes en las comunidades locales. Más importante aún, deberá tener muy en cuenta los lazos sociales y los vínculos comunitarios presentes desde antes entre los artesanos y comerciantes informales, lo cual ha sido un recurso a menudo pasado por alto por los programas centrados en individuos. Los esfuerzos dirigidos a individuos en particular podrán dar lugar a varias historias sobre pordioseros vueltos millonarios, pero no conducirán al surgimiento de las empresas adaptables y tecnológicamente avanzadas que constituyen el modelo para una política en esta área. Las

<sup>3</sup> Experiencias similares en Hong Kong y en varios "distritos industriales" europeos sirven para documentar la misma lección. La escasez de casos exitosos en América Latina se debe no tanto a la intervención del Estado como a su falta, al menos de manera que apoyara activamente la capitalización y el desarrollo tecnológico de las pequeñas empresas de alta tecnología (Castells y Laserna, 1989).

energías y el potencial empresarial de los miembros del sector informal podrán actualizarse sólo mediante la combinación de medidas basadas en la dinámica social real de dicho sector.

Recibido en agosto de 1992

Revisado en mayo de 1993

Correspondencia: Alejandro Portes/Richard Schauffler/The Johns Hopkins University, Department of Sociology, Baltimore/21218 Maryland.

### Bibliografía citada

- Bairoch, Paul (1973), *Urban Unemployment in Developing Countries: The Nature of the Problem and Proposals for its Solution*, Ginebra, OIT.
- Benería, Lourdes (1989), "Subcontracting and Employment Dynamics in Mexico City", en A. Portes, M. Castells y L.A. Benton (comps.), *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, Baltimore, The Johns Hopkins University Press.
- y Marta I. Roldán (1987), *The Crossroad of Class and Gender: Homework Subcontracting and Households Dynamics in Mexico City*, Chicago, University of Chicago Press.
- Birkbeck, Chris (1978), "Self-Employed Proletarians in an Informal Factory: The Case of Cali's Garbage Dump", *World Development*, núm. 6, septiembre-octubre, pp. 1173-1185.
- (1979), "Garbage, Industry, and the 'Vultures' of Cali, Colombia", en R. Bromley y C. Gerry (comps.), *Casual Work and Poverty in Third World Cities*, Nueva York, John Wiley, pp. 161-183.
- Bromley, Ray (1990), "A New Path to Development? The Significance and Impact of Hernando de Soto's Ideas on Underdevelopment, Production and Reproduction", *Economic Geography*, núm. 66, pp. 328-348.
- Capecchi, Vittorio (1989), "The Informal Economy and the Development of Flexible Specialization", en A. Portes, M. Castells y L.A. Benton (comps.), *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, Baltimore, The Johns Hopkins University Press, pp. 189-215.
- Castells, Manuel y Roberto Laserna (1989), "The New Dependency: Technological Change and Socio-Economic Restructuring in Latin America", *Sociological Forum*, núm. 4, diciembre, pp. 535-560.
- y Alejandro Portes (1989), "World Underneath: The Origins, Dynamics and Effects of the Internal Economy", en A. Portes, M. Castells y L.A. Benton (comps.), *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, Baltimore, The Johns Hopkins University Press, pp. 11-37.
- CEESP (1987), *La economía subterránea en México*, México, Editorial Diana.

- Comisión Económica para América Latina (Cepal) (1981), *Anuario estadístico para América Latina*, Nueva York, Naciones Unidas.
- \_\_\_\_\_ (1991), *Statistical Yearbook for Latin America*, Nueva York, Naciones Unidas.
- Davis, Kingsley (1969), *World Urbanization, 1950-1970*, vol. I: "Basic Data for Cities, Countries and Regions", Population Monograph Series, núm. 4, Berkeley y Los Ángeles, University of California Press.
- De Soto, Hernando (1989), *The Other Path*, Nueva York, Harper and Row.
- Evans, Peter B. (1989), "Predatory, Developmental and Other Apparatuses: A Comparative Political Economy Perspective on the Third World State", *Sociological Forum*, núm. 4, diciembre, pp. 561-587.
- Feige, Edgar L. (1990), "Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economics Approach", *World Development* 18 (7), pp. 989-1002.
- Fortuna, Carlos y Suzanna Prates (1989), "Informal Sector versus Informalized Labor Relations in Uruguay", en A. Portes, M. Castells y L.A. Benton (comps.), *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, Baltimore, The Johns Hopkins University Press, pp. 11-37.
- García, Norberto E. (1982), "Growing Labor Absorption with Persistent Unemployment", *Cepal Review*, núm. 18, pp. 45-64.
- \_\_\_\_\_ (1991), *Reestructuración, ahorro y mercado de trabajo*, Santiago de Chile, PREALC.
- \_\_\_\_\_ y Víctor E. Tokman (1981), "Dinámica del subempleo en América Latina", *Estudios e informes de la Cepal*, Santiago de Chile, Cepal.
- Gereffi, Gary (1989), "Rethinking Development Theory: Insights from East Asia and Latin America", *Sociological Forum* 4(4), diciembre, pp. 505-533.
- Granovetter, Mark (1985), "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology*, núm. 91, pp. 481-510.
- Hart, Keith (1973), "Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana", trabajo presentado en la Conferencia sobre Desempleo Urbano en África, Instituto de Estudios sobre el Desarrollo, Universidad de Sussex, septiembre. Una versión revisada fue publicada en *Journal of Modern African Studies*, núm. 11, pp. 61-89.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) (1990), *Encuesta Nacional de Economía Informal*, Aguascalientes.
- Infante, Ricardo y Emilio Klein (1990), *Empleo y equidad: desafío de los noventa*, Documentos de Trabajo, núm. 435, Santiago de Chile, PREALC.
- \_\_\_\_\_ (1991), "The Latin America Labor Market", *Cepal Review*, núm. 45, diciembre, p. 122-135.
- Klein, Emilio y Víctor E. Tokman (1988), "Sector informal: una forma de utilizar el trabajo como consecuencia de la manera de producir y no viceversa", *Estudios Sociológicos*, núm. 16, enero-abril, pp. 205-212.
- Lazerson, Mark H. (1988), "Organizational Growth of Small Firms: An Outcome of Markets and Hierarchies?", *American Sociological Review* 53 (3), junio, pp. 330-342.

- Lie, John (1992), "The Concept of Mode Exchange", *American Sociological Review*, núm. 57, agosto, pp. 508-523.
- Lomnitz, Larissa A. (1976), "Migration and Networks in Latin America", en A. Portes y H.L. Browning (comps.), *Current Perspectives in Latin American Urban Research*, Austin, Institute of Latin American Studies Series, Universidad de Texas.
- \_\_\_\_\_ (1988), "Informal Exchange Networks in Formal Systems: A Theoretical Model", *American Anthropologist*, núm. 90, pp.42-55.
- Lozano, Wilfredo (1992), "La urbanización de la pobreza: economía informal, familia e identidades colectivas en Santo Domingo", trabajo presentado en la conferencia sobre urbanización caribeña en los años de la crisis, auspiciada por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (Flacso) y la Universidad Johns Hopkins, agosto.
- Malloy, James M. (1979), *The Politics of Social Security in Brazil*, Pittsburgh, Pittsburgh University Press.
- Manigat, Sabine (1992), "L'urbanisation de Port-au-Prince dans les années 1980: économie et conditions de vie des Port-au-Princiens", trabajo presentado en la conferencia sobre urbanización caribeña en los años de la crisis, auspiciada por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (Flacso) y la Universidad Johns Hopkins, agosto.
- Mesa-Lago, Carmelo (1985), "Alternative Strategies to the Social Security Crisis: Socialist, Market and Mixed Approaches", en C. Mesa-Lago (comp.), *The Crisis of Social Security and Health Care*, Pittsburgh, Centro de Estudios Latinoamericanos, Universidad de Pittsburgh.
- \_\_\_\_\_ (1991), *Social Security and Prospects for Equality in Latin America*, Washington, D.C., Banco Mundial (Discussion Papers, núm. 140).
- Morse, Richard (1971), "Trends and Issues in Latin American Urban Research, 1965-1970", *Latin American Research Review*, núm. 6, primavera, pp. 3-52.
- Moser, Caroline (1978), "Informal Sector or Petty Commodity Production: Dualism or Dependence in Urban Development", *World Development*, núm. 6, septiembre-octubre, pp. 1041-1064.
- Nun, José, Juan C. Marín y M. Murmis (1967), *La marginalidad en América Latina*, programa conjunto ILPES-Desal, Documento de Trabajo, núm. 2, Santiago de Chile.
- OIT (1972), *Employment, Incomes and Inequality: A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*, Ginebra, OIT.
- Peattie, Lisa R. (1974), "Living Poor: A View for the Bottom", actas del coloquio sobre pobreza urbana: comparación entre las experiencias latinoamericanas y estadounidense, Los Ángeles, Escuela de Arquitectura y Urbanismo, Universidad de California en Los Ángeles.
- \_\_\_\_\_ (1980), "Anthropological Perspectives on the Concepts of Dualism, the Informal Sector and Marginality in Developing Urban Economies", *International Regional Science*, núm. 5, pp. 1-31.
- \_\_\_\_\_ (1982), "What is to be Done with the 'Informal Sector'? A Case Study of Shoe Manufacturers in Colombia" en H. Safa (comp.), *Towards a*

*Political Economy of Urbanization in Third World Countries*, Nueva Delhi, Oxford University Press.

Pérez-Sáinz, Juan Pablo (1992), *Informalidad urbana en América Latina: enfoque, problemáticas e interrogantes*, Guatemala, Editorial Nueva Sociedad.

\_\_\_\_\_ y Ángela Leal (1992), "Percepciones sobre la crisis en el área metropolitana de Guatemala", trabajo presentado en la Conferencia sobre urbanización caribeña en los años de la crisis, auspiciada por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (Flacso) y la Universidad Johns Hopkins, agosto.

Polanyi, Karl (1957), *The Great Transformation*, Boston, Beacon Press.

Portes, Alejandro (1985), "Latin American Class Structures: Their Composition and Change During the Last Decades", *Latin American Research Review*, núm. 20, pp. 7-39.

\_\_\_\_\_ y Lauren Benton (1984), "Industrial Development and Labor Absorption: A Reinterpretation", *Population and Development Review*, núm. 10, diciembre, pp. 589-611.

\_\_\_\_\_ y John Walton (1976), *Urban Latin America, The Political Condition from Above and Below*, Austin, University of Texas Press.

\_\_\_\_\_ (1981), *Labor, Class and the International System*, Nueva York, Academic Press.

\_\_\_\_\_, Silvia Blitzer y John Curtis (1986), "The Urban Informal Sector in Uruguay: Its Internal Structure, Characteristics and Effects", *World Development*, núm. 14, junio, pp. 727-741.

\_\_\_\_\_, Manuel Castells y Lauren Benton (1989), "The Policy Implications of Informality", en A. Portes, M. Castells y L.A. Benton (comps.), *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, Baltimore, The Johns Hopkins University Press, pp. 208-311.

PREALC (1981), *Sector informal: funcionamiento y políticas*, Santiago de Chile, OIT.

\_\_\_\_\_ (1982), *Mercado de trabajo en cifras: 1950-1980*, Santiago de Chile, OIT.

Roberts, Bryan R. (1976), "The Provincial Urban System and the Process of Dependency", en A. Portes y H.L. Browning (comps.), *Current Perspectives in Latin American Urban Research*, Austin, Institute of Latin American Studies Series, Universidad de Texas.

\_\_\_\_\_ (1978), *Cities of Peasants: The Political Economy of Urbanization in the Third World*, Londres, E. Arnold.

\_\_\_\_\_ (1989), "Employment Structure, Life Cycle and Life Chances: Formal and Informal Sectors in Guadalajara", en A. Portes, M. Castells y L.A. Benton (comps.), *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, Baltimore, The Johns Hopkins University Press, pp. 41-59.

\_\_\_\_\_ (1992), "The Dynamics of Informal Employment in Mexico", Discussion Paper Series on the Informal Sector núm. 3, Oficina de Asuntos Laborales Internacionales, Secretaría del Trabajo de EUA.

- Rossini, R.G. y J.J. Thomas (1987), "Comentarios al equipo económico del ILD", en R.G. Rossini *et al.*, *Los fundamentos estadísticos del otro sendero: debate sobre el sector informal en el Perú*, Lima, Fundación Friedrich Ebert.
- Sabel, Charles (1982), *The Division of Labor in Industry*, Cambridge, Cambridge University Press.
- \_\_\_\_\_ y Michael J. Piore (1984), *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*, Nueva York, Basic Books.
- Stark, David (1989), "Bending the Bars of the Iron Cage: Bureaucratization and Informalization in Capitalism and Socialism", *Sociological Forum*, núm. 4, diciembre, pp. 637-664.
- Tanzi, Vito (1980), "The Hidden Economy: A Cause of Increasing Concern", *FMI Bulletin*, núm. 9, pp. 34-37.
- \_\_\_\_\_ (1982), *The Underground Economy in the United States and Abroad*, Lexington, D.C. Heath.
- Tokman, Víctor (1987), "El sector informal. Quince años después", en *El Trimestre Económico*, núm. 54(3), julio-septiembre, pp. 513-536.
- United Nations (1991a), *World Population Prospects*, Nueva York, Naciones Unidas.
- \_\_\_\_\_ (1991b), *World Population Prospects*, Nueva York, Naciones Unidas.
- Wilkie, James W. y Adam Perkal (comps.) (1985), *Statistical Abstract of Latin America*, vol. 24, Los Ángeles, Centro de Estudios Latinoamericanos, Universidad de California en Los Ángeles.
- Wilson, Richard R. (1985), "The Impact of Social Security on Employment", en C. Mesa-Lago (comp.), *The Crisis of Social Security and Health Care*, Pittsburgh, Centro de Estudios Latinoamericanos, Universidad de Pittsburgh, pp. 247-278.