

Debates

El Centro de Estudios Sociológicos organizó el pasado 28 de febrero una mesa redonda con el tema "Economía informal y trabajo a domicilio", cuyos trabajos se llevaron a cabo en la Sala Alfonso Reyes de El Colegio de México. Varios artículos del número 18 de la revista del Centro, correspondiente a septiembre-diciembre de 1988, estuvieron dedicados al tema.

Se contó con la participación de cuatro especialistas, quienes se refirieron a las varias facetas del fenómeno y coincidieron en señalar que merece mayor atención y precisión en su tratamiento por su relevancia para el análisis de las estrategias de modernización económica que se han venido instrumentando en el último tiempo.

A continuación se presentan las síntesis de las participaciones de los cuatro expositores: José Antonio Alonso, Fernando Cortés, Agustín Ibarra y Óscar H. Vera, a fin de que los lectores de Estudios Sociológicos tengan una perspectiva de lo tratado en esa reunión.

SECTOR INFORMAL Y TRABAJO A DOMICILIO EN MÉXICO

José A. Alonso

Los artículos sobre el trabajo a domicilio contenidos en el número 18 de *Estudios Sociológicos* merecen especial atención por parte de los científicos sociales de América Latina.

Los cuatro son fruto de largos años de investigación de campo y documentan una de las tendencias principales que el desarrollo industrial mexicano comienza a mostrar al menos desde la década de los se-

senta. La convergencia de esos artículos es aún más significativa porque los cuatro investigadores procedimos con absoluta independencia e incluso desconociendo por muchos años los trabajos que los otros investigadores llevaban a cabo.

Diversos aspectos merecen la pena subrayarse. Desde la perspectiva de la industrialización mexicana es claro que tanto el capital como la fuerza de trabajo se ven forzados a iniciar una forma de colaboración que para muchos observadores ya se había superado hace muchos años. Nos referimos al llamado *putting-out system*, o sea, el trabajo domiciliario a destajo. En México, así como en casi todos los países del Tercer Mundo, esa clase de maquila ha adquirido una fuerza insospechada durante los últimos 20 años. Esta tendencia es simultáneamente urbana y rural, aunque con diversas características en cada una de estas localizaciones.

El crecimiento desmesurado de la maquila domiciliaria, tanto en el campo como en la ciudad, se debe ante todo a los intereses del capital industrial-comercial. Normalmente son los pequeños empresarios nacionales los que recurren a esta forma de producción como una manera de incrementar sus ganancias sin hacer grandes inversiones tecnológicas. De ordinario sacrifican la calidad en aras de aumentar desproporcionadamente sus ingresos económicos. En parte esta reacción de los empresarios nacionales no es más que una consecuencia de su debilidad ante las compañías transnacionales que cuentan con capital extranjero.

En segundo lugar, el aspecto principal que los cuatro artículos ponen de manifiesto son las complejas presiones sociales que empujan a las clases trabajadoras de México a recurrir a este tipo de actividad. No puede hablarse sólo de un factor, por ejemplo, el desempleo o el subempleo; se trata más bien de todo un conglomerado socioeconómico en el que están inmersas numerosas familias. En las ciudades podríamos hablar del "síndrome de la marginalidad urbana". Aquí coinciden el desempleo o al menos los bajos ingresos económicos de los maridos con la presencia de varios hijos menores de edad que fuerzan a las mujeres a permanecer en el hogar durante varios años en la fase más productiva de su vida. En el campo, por el contrario, y más específicamente en el Bajío, es decir, en los estados del centro del país en los que la emigración de los varones a Estados Unidos es un fenómeno generalizado, las esposas que permanecen en México con los hijos menores de edad son las que deben sacar la familia adelante mediante el recurso a la maquila domiciliaria.

El tercer aspecto que se debe destacar es que esta expansión del *putting-out system* en México no es un regreso, ni una repetición de formas de producción pasadas de moda. La historia del desarrollo capitalista muestra que el trabajo a domicilio ha surgido e incluso ha pre-

dominado en momentos muy distintos: en el siglo XV como una manera de eludir la vigilancia de los gremios; en los siglos XVII y XVIII como forma de acumulación que antecedió a la Revolución Industrial; en el XIX el *putting-out system* permaneció tanto en países tan industrializados como Inglaterra, como en países mucho más atrasados como es el caso de Rusia. Ya en el siglo XX el trabajo a domicilio se implanta en ciudades tan importantes como Nueva York por la afluencia excesiva de inmigrantes europeos. Hoy día en México y en América Latina no podemos hablar simplemente de un resurgimiento de la maquila domiciliaria porque presenta unas características básicas completamente nuevas. Algunas ya las hemos mencionado.

Para concluir esta breve presentación habría que aludir a la forma de investigación que permitió detectar esta actividad industrial en gran parte clandestina. Sólo el trabajo de campo realizado al estilo antropológico permite descubrir y estudiar a fondo esta variedad de actividad industrial. Los censos oficiales sólo permiten “olfatear” algunas tendencias que la investigación de campo deberá confirmar. Mientras persista la clandestinidad poco pueden hacer para obtener información los trabajadores regulares del censo. Y las tendencias actuales de cada vez mayor apertura al capital transnacional no permiten augurar días fáciles para los medianos y pequeños productores nacionales. La crisis económica, por otra parte, también será un ingrediente permanente en la vida de las mayorías trabajadoras. Las fuerzas progresistas de México deberán contar con esta doble realidad para poder encontrar soluciones viables al problema creciente de la maquila domiciliaria.

ALGUNAS NOTAS RESPECTO AL SECTOR INFORMAL URBANO

Fernando Cortés

Aparentemente no hay desacuerdo entre los científicos sociales de que el sector informal urbano se origina en la incapacidad de las actividades económicas urbanas modernas para absorber el crecimiento en la oferta de fuerza de trabajo. El ritmo de creación de nuevos puestos no es ni ha sido suficiente para dar empleo a las nuevas generaciones de trabajadores, a aquéllos que han llegado del campo en busca de nuevos horizontes ni a los que deben abandonar actividades económicas tradicionales ya no redituables.

Si bien el diagnóstico es ampliamente compartido no acontece lo

mismo con la explicación. Hoy en día la ciencia social de América Latina nos proporciona tres grandes enfoques para poner orden en las manifestaciones empíricas del fenómeno.

La versión actual del enfoque del PREALC toma como referente teórico la teoría cepalina de la heterogeneidad estructural, según la cuál la estructura económica de nuestros países se caracteriza por la coexistencia de diversos estratos tecnológicos, en cuya base se encontrarían una serie de actividades económicas que producen utilizando intensivamente la fuerza de trabajo, poco capital, tecnología precaria y cuyo acceso a las fuentes normales de financiamiento es nulo o muy limitado.

Otro de los planteamientos sostiene que la incorporación retardada de los países de América Latina al desarrollo económico ha implicado altos costos por la mano de obra debido tanto a los pagos para el mantenimiento de los sistemas de seguridad social como a los altos salarios pagados en el sector moderno que, aunados a la abundancia de fuerza de trabajo, crean las condiciones para el acceso al sector informal ya sea por medio de la subcontratación en la producción y comercialización o del trabajo eventual.

Las corrientes señaladas apuntan a diversos mecanismos económicos que crearían las condiciones para el surgimiento de una masa de trabajadores informales. Sin embargo, la primera predica sobre actividades económicas informales que serían desempeñadas por aquéllos trabajadores, mientras que la segunda apunta más bien hacia relaciones laborales. La perspectiva del PREALC pareciera suponer que las actividades económicas informales son desempeñadas por trabajadores informales; sin embargo, la investigación empírica nos provee de evidencia de la combinación de actividades informales con formales en una empresa formal. Ejemplos de estas situaciones serían el transporte de la basura en México y la fabricación de embutidos en Guadalajara.

La tercera gran concepción es la del Instituto Libertad y Democracia (ILD), dirigido por Hernando de Soto. La idea central es novedosa en la medida en que argumenta que el sector informal es depositario de la energía empresarial que podría sacar a América Latina del subdesarrollo, pero que está ahogada por la maraña legislativa, propia de países que aún no han entrado en la era moderna y que se encuentran en la etapa del mercantilismo, nivel de desarrollo histórico anterior al capitalismo moderno. Es decir, los antiguos marginales de la teoría de la modernización que debían ser "modernizados" para que nuestros países puedan transitar por el paraíso del desarrollo son ahora los profetas de la tierra prometida.

Existe una cuarta corriente, centrada en la aparición de la economía subterránea o economía negra en los países centrales, que descolgándose de la economía marxista señala un posible regreso histórico del capitalismo avanzado a formas precapitalistas de organizar la pro-

ducción: el trabajo domiciliario. Esta postura puede tener alguna relevancia para la discusión de opciones en América Latina, en la medida en que se suponga que existen etapas ineluctables del desarrollo.

Ahora bien, para recortar el fenómeno en lo empírico la vertiente del PREALC debería trabajar con unidades productivas y medir en ellas capitalización, productividad de la mano de obra, formas de organizar la producción, acceso al sistema financiero establecido, etc. Sin embargo, el criterio habitual ha sido el de definir como informales todas aquellas empresas que cuentan con un determinado número de trabajadores (casi siempre cinco o menos) o que tienen menos de un determinado monto de capital. Estudios detallados sobre microindustrias han mostrado que un buen criterio empírico está dado por la relación trabajadores familiares no remunerados a total de trabajadores. En ocasiones han trabajado con datos censales, intentando aproximarse al número de personas ocupadas en el sector informal vía la suma de trabajadores por cuenta propia, familiares no remunerados y empleados domésticos.

El indicador utilizado por la segunda y tercera corrientes ha sido el cumplimiento de la legislación en materia laboral. Sin embargo, aun cuando la variable utilizada sea la misma eso no quiere decir que tenga el mismo sentido. No hay que olvidar que en el primer quinquenio de los años treinta el mismo empirismo lógico abandonó la idea de que el significado de un concepto lo daban los hechos y lo desplazó a la relación del concepto con los otros conceptos constituyentes de la teoría. De hecho, para la segunda de las corrientes este indicador dice relación con la estrategia seguida por el sector formal ante el elevado costo de la mano de obra en nuestros países, mientras que para la tercera, muestra la evasión de la frondosa legalidad que inhibe el crecimiento de los agentes sociales más dinámicos.

Una cuestión que no queda para nada clara con este criterio empírico es si basta con que una actividad económica o empresa determinada no cumpla con una de las tantas leyes para pasar a formar parte del sector informal o bien no debería cumplirse con la mayoría o hay alguna jerarquización y hay algunas leyes más importantes y otras menos. Lo que nunca queda claro es el punto de corte, y esta trivialidad podría estar afectando fuertemente las estimaciones del tamaño del sector informal en América Latina.

Los últimos datos globales disponibles se han calculado a partir de los censos de población de 1980. Hay que notar que con toda seguridad las cifras de 1989 serán significativamente mayores a raíz de la última ola de la crisis, cuyo inicio se puede poner en 1982. Para el PREALC en 1980 alrededor de 30% de la población económicamente activa urbana de América Latina formaba parte del sector informal urbano y en México un 36%. Las estimaciones de Portes y Benton arro-

jan sistemáticamente una cantidad 20% superior a las del PREALC. Que yo sepa las estimaciones del ILD se confinan al caso peruano y no han proporcionado estimaciones para toda la región.

Una vez que se reúnen en un solo argumento los modelos teóricos explicativos del fenómeno empírico con sus correspondientes indicadores, se entiende el por qué de las diferencias en los números y la pérdida de tiempo de entrar en discusiones de tamaños sin antes especificar los correspondientes presupuestos. La forma como se organiza la comprensión de los fenómenos empíricos depende, entre otras cosas, de los marcos conceptuales utilizados. El punto central es que los fenómenos empíricos contruidos por cada una de las tres teorías son, como hemos visto, diferentes, pero se les está denotando con el mismo nombre. Probablemente, el fenómeno identificado por la segunda de las teorías responda más bien a lo que se entiende por economía subterránea, informal o negra, en tanto que correspondería a una estrategia de los capitalistas modernos para minimizar los costos de producción: esconden algunos procesos productivos, con lo cual pueden no pagar los salarios mínimos legales, ni pagar seguridad social; les permite minimizar el impacto de las fluctuaciones económicas sobre las ganancias y eludir la tributación.

De los planteamientos de estas tres grandes corrientes se podría concluir que las diferencias surgen porque ponen el foco del interés en diferentes procesos que acontecen en nuestros países. Por una parte, hay una serie de actividades económicas cuya raíz se sumerge en la historia; me refiero a aquellas tradicionales que aún persisten como, por ejemplo, los oficios y empresas artesanales, muchas de ellas conceptualizadas como microempresas y que en la actualidad no sólo abastecen a sus clientes tradicionales sino que también pueden tener relaciones de mercado con las empresas formales. Por su funcionamiento, los factores productivos con que cuentan y el grado de cumplimiento de la legalidad vigente se les clasifica como informales.

Por otra parte, hay otro conjunto de organizaciones productivas que, a raíz del desarrollo capitalista, surgen para atender demandas no satisfechas por las empresas formales (por lo general talleres de reparación) y otras microindustrias creadas para satisfacer la demanda de empresas formales nacionales o transnacionales. En este segundo grupo se encuentran una serie de microindustrias relativamente modernas, bien dotadas de capital, con elevada productividad, que probablemente no cumplen con las normas legales vigentes y que por tanto el PREALC no las consideraría informales, a diferencia del ILD y de la segunda corriente.

Estos dos grandes procesos, evolución de actividades económicas tradicionales, así como la creación de microindustrias por el avance capitalista de las sociedades de América Latina, si bien están interliga-

dos responden a dinámicas diferentes. La persistencia de formas tradicionales de producción en México ha sido explicada por Francisco Giner de los Ríos, así como por Francisco de Oliveira, Elizabeth Jelin y otros quienes han mostrado el proceso de creación de empresas “informales” con el avance del capitalismo. Las formas modernas de producción están determinadas por la acumulación nacional e internacional del capital.

Así, el denominado sector informal urbano sería un receptorio no sólo de las antiguamente denominadas capas marginales de la sociedad sino también por microindustrias ligadas al desarrollo de las empresas formales. Un elemento importante que se debe tener en cuenta es que los sectores artesanales son tales y no capitalistas pobres porque su motivación para producir es satisfacer las necesidades de sus grupos nacionales. Probablemente habría que agregar, desde el punto de vista de la motivación, a una proporción indeterminada de microindustriales.

Dada la diversidad de actores sociales incluidos en el concepto y en lo empírico dentro del sector informal urbano, así como sus motivaciones, resulta difícil evaluar las consecuencias de una política de fomento de la pequeña industria y de la artesanía. No habría ninguna seguridad de que la ayuda no se transforme en un subsidio a las empresas formales.

Por otra parte, y para terminar, habría que señalar que hasta el momento han tenido escasos resultados las políticas globales de apoyo a la pequeña industria y a la artesanía; tampoco han sido exitosos los experimentos piloto impulsados por la Organización Internacional del Trabajo. Nuestra hipótesis es que no basta con considerar los elementos materiales involucrados en la producción; también hay que tomar en cuenta la motivación para producir. En un estudio conducido por Romeo Grompone en Lima, se señala que al preguntar a un microempresario por qué no acumulaba, éste respondió: “no quiero cambiar de forma de vida”.

ECONOMÍA INFORMAL Y TRABAJO A DOMICILIO

Agustín E. Ibarra

El acercamiento al sector informal (SI) plantea, por principio, dificultades muy específicas que abarcan desde la definición conceptual de la “informalidad” hasta el diseño de acciones encaminadas a incidir en este fenómeno. De manera analítica, pueden distinguirse cuatro problemáticas interrelacionadas:

1. *El problema conceptual.* Actualmente, el término SI alude, más que a un concepto, a una noción demasiado general y abstracta en la cual se da cabida a todo tipo de formas y modos de organización de la producción, de supervivencia y de relación con el resto de la economía.

Los intentos por homogeneizar y conceptualizar un fenómeno cuya característica esencial es la heterogeneidad, son rebasados por la realidad e impiden dar cuenta de la diversidad que de suyo define al SI.

2. *El problema teórico.* En este ámbito el SI plantea tres aspectos a discutir y elaborar: su génesis, sus relaciones y sus formas de reproducción y/o transformación.

a) Desde el punto de vista de su nacimiento, las unidades informales apuntan de nuevo a la diversidad. No existe una sola causa de génesis, situación que ha dado lugar a la formulación de hipótesis muy variadas, entre las que destacan:

- Las que afirman que el SI surge de la incapacidad del sector moderno de la economía para absorber a grandes contingentes de la PEA.
- Las que sostienen que ciertas unidades de producción tradicionales y artesanales son incapaces de transformarse y modernizarse al ritmo del aparato productivo, por lo que terminan “quedando fuera”.
- Las que plantean que la “informalidad” es creada y fomentada desde el sector moderno, donde las grandes empresas subcontratan etapas productivas aprovechando las formas tradicionales de producción reproduciendo, en ocasiones, formas de empleo precario.
- Las que postulan que las unidades informales surgen de empresas del sector social; algunas tienen su origen en empresas modernas que al cerrar son retomadas por los trabajadores, quienes al no poder generar una organización efectiva y productiva se ven empujados a la informalidad y, otras, en empresas formadas por desempleados que buscan alguna organización social para el trabajo, pero no encuentran ni una articulación adecuada ni un apoyo suficiente y efectivo.
- Las que sugieren que el SI se deriva de la marginalidad absoluta que abarca toda clase de estrategias de supervivencia.
- Las que proponen que el SI surge de la economía subterránea en sus diferentes modalidades de actividades paralelas o ilegales.

Aun cuando estas hipótesis no agotan todos los aspectos de la génesis, se debe resaltar que ninguna de ellas es excluyente; al contrario, coexisten y se relacionan y, a su vez, generan tipos variados de informalidad.

b) El segundo aspecto del problema teórico se refiere a la forma y al tipo de relaciones que se establecen tanto al interior del SI como entre éste y el resto del aparato productivo. Al respecto, aún existen más interrogantes que respuestas: ¿qué tipo de relaciones hay? ¿Cómo se vinculan entre sí las unidades informales? ¿Cuáles son los canales de comunicación entre el SI y el sector formal? ¿Qué relaciones son funcionales a la acumulación y reproducción de los sectores modernos pero representan una desventaja para las unidades productivas informales? ¿Cuáles representan una ventaja para el trabajador?

c) El tercer punto del problema teórico es el relacionado con la reproducción y transformación de las unidades informales. Si se reproducen, implicaría que el SI genera un nivel de excedente. ¿Tiene entonces, capacidad para construir su propio espacio económico? Si se transforma, habría que averiguar si las unidades desaparecen o se incorporan al sector formal.

3. *El problema empírico.* Este ámbito presenta líneas de investigación muy importantes. Se deben resolver desde cuestiones relacionadas con la medición y la detección de indicadores apropiados para determinar la actual dimensión del SI, hasta definiciones cualitativas que permitan conocer las implicaciones en las condiciones y calidad de vida de quienes se encuentran en el sector, sus oportunidades ocupacionales, el proceso de evolución y su propia racionalidad interna, entre otras cosas.

4. *El problema de la acción.* ¿Cómo incidir en el SI? Esta pregunta nos remite a diversas estrategias:

a) Reducir el SI para que tenga un peso menor en la economía, ya sea mediante la “formalización de los informales” o bien generando ocupaciones para que estas personas abandonen la informalidad.

b) Transformar al SI, impulsando a las unidades capaces de producir un excedente adecuado.

c) Poner en práctica mecanismos concretos de protección social para mejorar las condiciones de vida de los trabajadores informales.

Al parecer, las estrategias de acción no plantean disyuntivas sino que, más bien, ante la heterogeneidad que caracteriza al SI —desde su concepción—, la incidencia deberá ser diferenciada para cada tipo de unidad y priorizada en función de la dimensión y el peso que estas unidades tengan, tanto en el conjunto de la economía, como en el subconjunto del SI.

En síntesis, puede decirse que lo esencial del SI es la diversidad que se expresa en sus orígenes, en los modos de relación interna y externa y en sus formas de reproducción y transformación. La aproximación a sus manifestaciones empíricas queda abierta al diseño de instrumentos adecuados para lograr una cabal comprensión y, por ende, mecanismos de acción eficaces.

LA ECONOMÍA INFORMAL EN MÉXICO: ALGUNAS CONSIDERACIONES

Óscar H. Vera

En los últimos años, el tema de la economía informal ha recibido creciente atención en los círculos académicos, pero especialmente en los no académicos (prensa, televisión, etc.). Aunque tan antiguo como las estructuras económicas mismas, la novedad del fenómeno parece hallarse en la explosión de algunas de sus manifestaciones urbanas: tanguis, ventas a domicilio, “toma” de esquinas con alta afluencia vehicular por todo tipo de vendedores, tráfico de drogas, etc. Por su naturaleza más obvia, toda esta gama de actividades habían sido materia exclusiva de estudio para sociólogos y, quizá, antropólogos; los economistas, por su parte, si acaso les habían prestado alguna atención en cuanto a sus implicaciones en el mercado laboral —subempleo—, y en menor medida en la distribución del ingreso, pero pasando por alto cualquier efecto posible de orden macroeconómico.

Lo cierto es, sin embargo, que el nivel de conocimiento existente acerca de la economía informal en los países en desarrollo es reducido, como lo demuestra la escasez de trabajos de investigación al respecto. La necesidad de profundizar en su estudio no puede minimizarse.

Su magnitud y proliferación en América Latina, en particular en México, nos lo revela como un fenómeno con dinámica propia y con capacidad para influir de manera creciente en las actividades “formales”. Su importancia con mucho se ha desplazado de lo “anecdótico” (tragahumo) a lo “folclórico” (las marias), con efectos económicos directos poco significativos, a la ocupación de una parte del sistema productivo con una trascendencia que semeja ya a la “formal”.

Al tratar de ubicar las causas principales del surgimiento de las actividades informales, frecuentemente se las asocia con el deterioro generalizado de la situación económica de los países en desarrollo, particularmente en América Latina. A raíz del estancamiento del producto, la caída del ingreso *per cápita*, la escasa generación de empleos y los procesos inflacionarios que han caracterizado la presente década, la salida evidente —y quizá única— para millones de individuos ha sido la opción informal. A su vez, se ha señalado que la conservación de la precaria estabilidad política en muchos de nuestros países *vis-à-vis* el empobrecimiento generalizado, en buena medida se debe al amortiguamiento de la crisis que ha proporcionado tal tipo de actividades.

Empero, pareciera que “la crisis” como explicación fundamental del fenómeno es insuficiente. Por ejemplo, diversos estudios evidencian la existencia y el desarrollo de actividades informales antes de esta década y en condiciones de relativa prosperidad económica; por otra

parte, el fenómeno se observa, en proporciones nada despreciables, tanto en países industrializados (v. gr. Italia, Estados Unidos) como socialistas. Por esta razón, es importante la siguiente pregunta, ¿cabría esperar que con el fin de la crisis económica desaparecería o se reduciría en México el segmento informal? Ciertamente, la agudización de la crisis es la variable de mayor peso para explicar el crecimiento vertiginoso de las actividades informales; sin embargo, tiene una menor capacidad para fundamentar las causas de su origen y extensión en cualquier tipo de sistema económico, independientemente de la situación coyuntural por la que atraviase.

Los estudios sobre las actividades informales en diversas economías han logrado identificar un conjunto de variables que propician o estimulan el surgimiento de ellas como son el nivel de la carga impositiva y la extensión de los controles y reglamentaciones de la actividad económica en general. La abundante evidencia empírica ha permitido determinar incluso la importancia relativa de cada una de tales variables; en el caso de México, habida cuenta de la presencia real o percibida de estas variables, se han realizado ya algunas mediciones (naturalmente, indirectas y aproximadas) del orden de magnitud de su economía informal.

Entre los resultados obtenidos se encuentran; primero, que la carga fiscal ha desempeñado un papel importante en el crecimiento del sector informal; segundo, que desde los años sesenta este sector ha tenido un crecimiento constante, habiendo alcanzado sus niveles más altos en el periodo 1983-1985 (35-38% del PIB); finalmente, que para el Fisco la pérdida tributaria asociada con este sector es significativa, y lesiona la equidad fiscal, limita los ingresos públicos e induce mayores impuestos para los causantes cautivos.

A pesar de toda la evidencia, sigue prevaleciendo el escepticismo, sobre todo en los medios oficiales, acerca de la científicidad de este tipo de estimaciones. Al no contar con otros métodos de medición se ignora al sector informal y se pasan por alto sus implicaciones en el manejo macroeconómico. Éste en principio se apoya en estadísticas del PIB, del ingreso nacional y per cápita, de los niveles de consumo, de precios, comercio exterior, etc., sub o sobrestimadas en proporción similar al tamaño de la economía informal. Por ello, se toman decisiones de política económica y se evalúa su impacto en el sector formal, sin considerar la reacción que se generará en el informal y cómo afectará esto al primero. Es decir, la economía global (formal e informal) se conoce de manera imperfecta y se le aplican "soluciones" cuyos efectos serán inciertos.

El debate sobre las causas que dan origen a la economía informal está mucho de haber concluido. Hace falta más investigación y explorar nuevas hipótesis. En cuanto a sus efectos en la formulación y apli-

cación de las políticas económicas, los responsables de estas decisiones debieran, como ya se está haciendo en Italia, por ejemplo, asumir la existencia de un sector informal de tamaño mínimo, con lo que por lo menos se reducirían los márgenes de error.

Al margen de otro tipo de consideraciones, una economía sana no puede coexistir indefinidamente con un sector informal en expansión, tan sólo por el conjunto de distorsiones que se generan en el aparato productivo general. En consecuencia, se le debe combatir en sus causas (más que en sus manifestaciones) para evitar que siga aumentando en tanto se logra la recuperación del crecimiento económico, con el cual se generarán más empleos y fuentes de ingreso, de manera que el atractivo y el tamaño de las actividades informales tendería a perder importancia.