
políticas sociales

La economía informal

**Alejandro Portes
William Haller**



División de Desarrollo Social

Santiago de Chile, noviembre de 2004

Este documento fue preparado por Alejandro Portes, profesor de Sociología de la Universidad de Princeton y William Haller, profesor de la Universidad de Clemson de Carolina del Sur.

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las de la Organización.

Publicación de las Naciones Unidas

ISSN impreso 1564-4162

ISSN electrónico 1680-8983

ISBN: 92-1-322610-1

LC/L.2218-P

Nº de venta: S.04.II.G.138

Copyright © Naciones Unidas, noviembre del 2004. Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al Secretario de la Junta de Publicaciones, Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, N. Y. 10017, Estados Unidos. Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

Índice

Resumen	5
Introducción	7
I. Definiciones	9
A. Orígenes del concepto.....	9
B. Definiciones contemporáneas	10
C. Una tipología funcional.....	12
II. La dinámica social de la informalidad	15
A. La paradoja de la inserción (<i>embeddedness</i>)	15
B. La economía informal de Italia central	16
C. La informalidad en los regímenes socialistas	17
III. El papel del Estado	21
A. La paradoja del control del Estado	21
B. Capacidad y voluntad del Estado	24
C. El papel de la sociedad civil	25
IV. Cómo medir lo inmedible	29
A. El enfoque del mercado laboral	29
B. Los enfoques de las pequeñas empresas y del consumo del hogar.....	32
C. Estimaciones macroeconómicas	35
D. La paradoja de las mediciones	37
V. Conclusión: la movilidad de los límites de la informalidad	41
A. Resumen.....	41
B. La última paradoja	42
Bibliografía	45
Serie Políticas Sociales: números publicados	49

Índice de cuadros

Cuadro 1	Estimaciones de la economía informal para algunas categorías de empleo, 1980-1998	31
Cuadro 2	Número de empresas muy pequeñas de los Estados Unidos y número de personas empleadas en ellas (1965-1999)	34
Cuadro 3	Estimaciones de la economía subterránea de los Estados Unidos empleando métodos de discrepancia macroeconómica.....	37

Índice de gráficos

Gráfico 1	Tipos de actividades económicas e interrelaciones entre ellas.....	12
Gráfico 2	La paradoja del control del Estado: la regulación y la economía informal	23
Gráfico 3	Tipos de Estado, clasificados según su voluntad y capacidad para regular	25
Gráfico 4	La sociedad civil y la regulación de la economía por parte del Estado.....	26
Gráfico 5	Poder regulatorio del Estado y nivel de regulación.....	28

Resumen

El objetivo de este trabajo es analizar de qué manera las actividades desarrolladas por las empresas informales interactúan con las estructuras sociales existentes y las prácticas y políticas de fiscalización de los Estados nacionales. Es a través de estas interacciones como se pone de manifiesto el carácter paradójico de la economía informal y se ilustran con mayor fuerza las conclusiones que se emplean para elaborar las teorías económicas y sociológicas del comportamiento del mercado. Tras analizar varias definiciones y enfoques de medición posibles, el trabajo centra la atención en estos factores dinámicos, focalizados en cuatro paradojas: los fundamentos sociales de la economía informal; la ambigüedad de las relaciones con las regulaciones del Estado; las dificultades para definirla; su funcionalidad en relación con las instituciones económicas y políticas que presuntamente socava.

Introducción¹

El conjunto de actividades que integran la economía informal es enorme y constituye un ejemplo único de la forma en que las fuerzas sociales afectan la organización de las transacciones económicas. En las secciones siguientes se esboza una historia de este concepto, los cambios que ha sufrido su definición y los intentos por medirla empíricamente. Sin embargo, el principal objetivo de este capítulo es destacar el carácter paradójico de las actividades económicas informales y el modo en que las estructuras sociales afectan profundamente su aparición y su desarrollo.

El fenómeno de la economía informal es a la vez engañosamente sencillo y extraordinariamente complejo, trivial en sus manifestaciones cotidianas y capaz de subvertir el orden económico y político de las naciones. La gente se topa con ella diariamente en actividades tan elementales como la compra de un reloj o un libro baratos a un vendedor callejero o la contratación de un factótum para que realice alguna reparación en el hogar a cambio de un pago en efectivo o de una inmigrante para que cuide a los niños o realice la limpieza mientras los dueños de casa están ausentes. Muchos querrían desechar estas relaciones aparentemente triviales, por considerar que no merecen ser objeto de estudio, hasta que se dan cuenta de que, en su conjunto, representan miles de millones de dólares de ingresos no declarados y que el humilde vendedor o la sencilla empleada doméstica son el último eslabón de complejas cadenas de subcontratación y de contratación y transporte de mano de obra.

¹ Versión revisada de un capítulo publicado originalmente en el *Handbook of Economic Sociology* (Smelser y Swedberg, 1994).

Por lo general, las personas no se dan cuenta de que la vestimenta que utilizan, las comidas que comen en un restaurante, e incluso la computadora portátil que emplean, pueden tener alguna relación con la economía informal. De hecho, la tienen, y en los intrincados caminos que recorren la mano de obra y los bienes de este segmento de la economía para ingresar a las cadenas de producción y de distribución subyacen tanto el menor precio de los productos finales como la facilidad con que puede accederse a ellos. A fin de que estas aseveraciones no parezcan tan misteriosas, se hará una sencilla enumeración de los hechos en que se apoyan: a) la industria del vestido que produce las prendas de vestir adquiridas por mucha gente generalmente está vinculada, en el otro extremo de la cadena de producción, con talleres donde se explota a los trabajadores, carentes prácticamente de toda regulación, o personas que trabajan en su hogar, cosiendo, pespunteando y embalando a destajo, sin prestación social alguna (Fernández-Kelly y García, 1989; Gereffi, 1999); b) el personal de "trastienda", que se ocupa de la mayoría de las tareas de limpieza y de preparación de los alimentos en muchos restaurantes, está integrado por inmigrantes, muchas veces recién llegados e indocumentados, a quienes se paga en efectivo sin otorgarles la protección que significa un contrato laboral (Chávez, 1988); c) las fábricas de computadora portátiles subcontratan el montaje de las placas de circuitos y otros componentes a pequeños talleres, a menudo no regulados, e incluso a personas que trabajan en sus hogares. Estos subcontratistas cobran a tanto por pieza, en una versión actualizada del sistema de "putting out" de principios de la revolución industrial. Lozano (1989, págs. 54 y 59), quien estudió estas prácticas en Silicon Valley, llega a la siguiente conclusión:

"... los fabricantes de computadoras necesitan un suministro confiable de componentes básicos que puedan entregarse con rapidez. Muchas empresas pequeñas y medianas compiten en forma efectiva como vendedores subcontratados que operan en el extranjero. Una mujer que respondió a mi encuesta trabaja para un contratista en el garaje de su casa, realizando la labor de montaje de mayor densidad de mano de obra... Los gerentes consideran que los trabajos urgentes, los trabajos a pedido o los proyectos confidenciales son poco comunes. Sin embargo, cuando se suman estos hechos poco comunes se descubre que todos los días hay algún "empresario"... que se incorpora a las filas de los trabajadores por cuenta propia".

Se podrían dar muchos otros ejemplos. Sin embargo, el objetivo de este trabajo no es describir la amplia gama de empresas informales a que hace referencia la bibliografía sino analizar de qué manera estas actividades interactúan con las estructuras sociales existentes y las políticas y prácticas de fiscalización de los Estados nacionales. Es a través de estas interacciones que se pone de manifiesto claramente el carácter paradójico de la economía informal y se ilustran con mayor fuerza las conclusiones que se emplean para elaborar las teorías económicas y sociológicas del comportamiento del mercado. Tras analizar varias definiciones y enfoques de medición posibles, en el presente trabajo se centra la atención en estos factores dinámicos, focalizados en cuatro paradojas: los fundamentos sociales de la economía informal; la ambigüedad de las relaciones con las regulaciones del Estado; las dificultades para definirla; y su funcionalidad en relación con las instituciones económicas y políticas que presuntamente socava.²

² En la primera versión de este capítulo, publicada en la primera edición del *Handbook*, se examinaban las primeras tres paradojas mencionadas, pero se omitía la cuarta. Ésta se examinará en la sección final. El análisis de la segunda paradoja de esta versión también se ha modificado considerablemente en comparación con el de la anterior ya que se la consideró incompleta. El examen de varios enfoques de estimación utilizados para medir la economía informal en los Estados Unidos y en otros países ha sido ampliado con nuevas cifras presentadas en este trabajo.

I. Definiciones

A. Orígenes del concepto

El concepto de economía informal nació en el tercer mundo, como resultado de una serie de estudios sobre el mercado laboral urbano en África. Keith Hart (1990, pág. 158), el antropólogo económico que acuñó el término, la consideró como una forma de expresar "la brecha entre mi experiencia en esa región y todo lo que había aprendido hasta ese momento en Inglaterra". Según él, era evidente que las observaciones empíricas sobre el espíritu empresarial popular en Accra y otras capitales africanas no tenían nada en común con los conocimientos adquiridos a través del "discurso occidental sobre el desarrollo económico".

En su informe a la Oficina Internacional del Trabajo (OIT), Hart (1973, pág. 68) había postulado un modelo dual de oportunidades de ingresos para la fuerza de trabajo urbana, basado principalmente en la distinción entre el empleo remunerado y el trabajo por cuenta propia. El concepto de "informalidad" se aplicó a este último tipo de actividad. Este autor señaló la notable dinámica y diversidad de estas actividades que, para él, iban mucho más allá de "los limpiabotas y los vendedores de fósforos". Posteriormente, esta caracterización dinámica del sector informal terminó desdibujándose a medida que el concepto se fue institucionalizando en la burocracia de la OIT, que redefinió la informalidad y la convirtió en sinónimo de pobreza. Se consideró que la economía informal era una "modalidad urbana" caracterizada por: 1) la exigüidad de los obstáculos al ingreso, en lo

que se refiere a las aptitudes, el capital y la organización; 2) la propiedad familiar de las empresas; 3) lo reducido de la escala de operaciones; 4) el empleo de métodos de producción de gran densidad de mano de obra y de tecnologías anticuadas; y 5) la existencia de mercados no regulados y competitivos (Sethuraman, 1981; Klein y Tokman, 1988).

De esta definición se derivan otras características, como los bajos niveles de productividad y la poca capacidad de acumulación (Tokman, 1982). En publicaciones posteriores del Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) de la OIT, el empleo en el sector informal se denominó sistemáticamente "subempleo" y se supuso que quienes participaban en él no lograban ingresar a la economía moderna (PREALC, 1985; García, 1991; Klein y Tokman, 1988). Esta caracterización de la economía informal, como segmento excluido de las economías menos desarrolladas, ha sido consagrada en muchos estudios sobre la pobreza urbana y los mercados de trabajo realizados por la OIT, el PREALC y el Banco Mundial (Sethuraman, 1981; Gerry, 1978; Pérez Sáinz, 1992).

La caracterización negativa del sector informal ha sido cuestionada por otros estudiosos del tema, que opinan todo lo contrario. Desde este punto de vista alternativo, las actividades informales se consideran un signo de dinamismo empresario popular, descrito por Hart (1990, pág. 158) "como una instancia en que la gente retoma en sus propias manos parte del poder económico que trataron de negarle los agentes centralizados". El economista peruano Hernando de Soto reformuló el concepto original de Hart y le dio nuevo impulso. En su libro titulado *The Other Path* (El Otro Sendero) (1989), de Soto define la informalidad como la respuesta popular a la rigidez de los Estados "mercantilistas" predominantes en Perú y otros países de América Latina, que sobreviven otorgando el privilegio de participar legalmente en la economía a una pequeña élite. Así, a diferencia de la concepción sostenida por la OIT y el PREALC, que la consideran un mecanismo de supervivencia en respuesta a la falta de creación de empleos suficientes en la economía moderna, las empresas informales representan la irrupción de fuerzas reales del mercado en una economía aprisionada por las regulaciones del Estado (Portes y Schauffler, 1993).

B. Definiciones contemporáneas

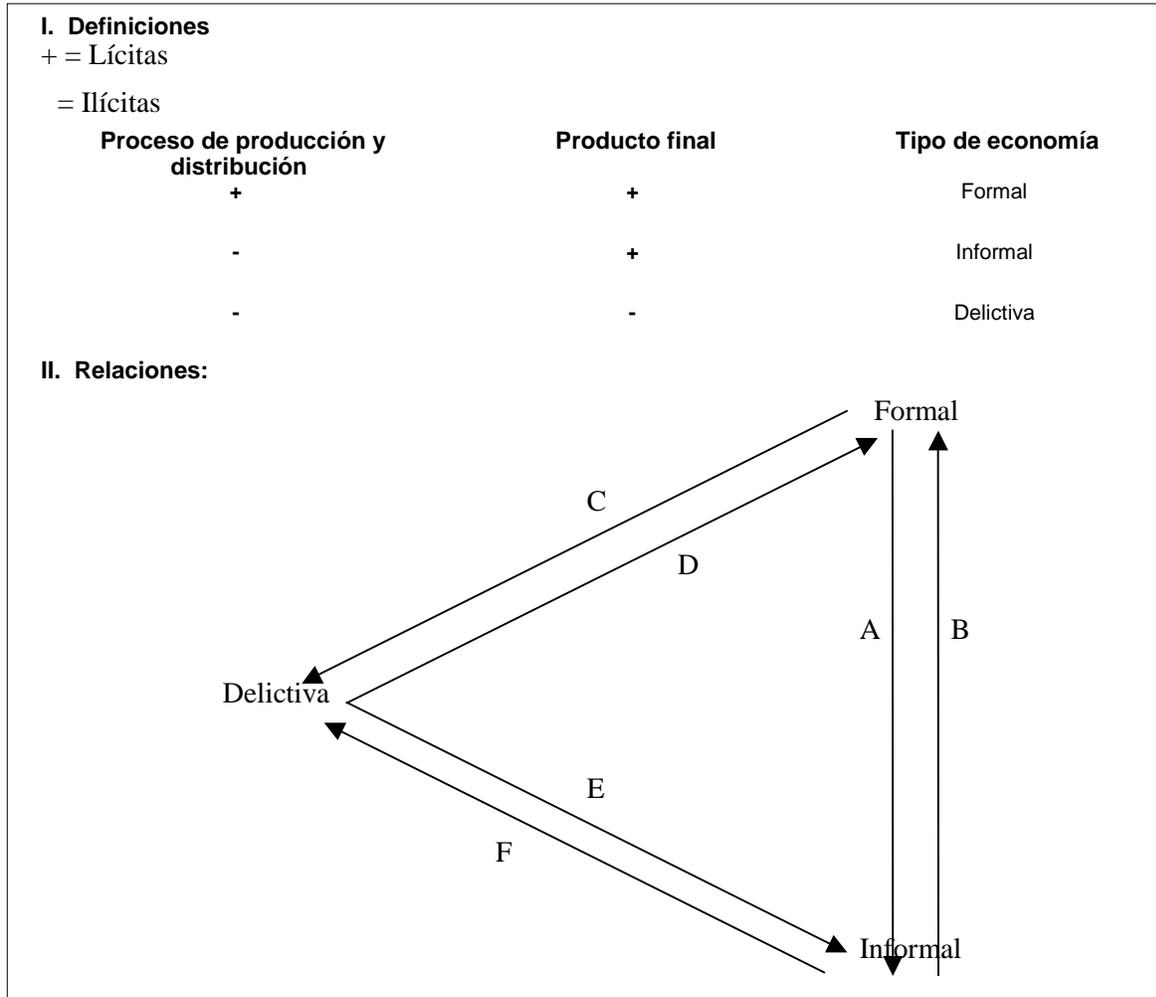
El fuerte componente normativo vinculado con estos análisis contrapuestos del sector informal en el tercer mundo no está del todo ausente en los correspondientes a los países industrializados, pero allí las investigaciones permiten lograr una definición más precisa y menos tendenciosa. Parece existir un consenso cada vez mayor entre los investigadores del mundo desarrollado que el campo de aplicación del término **sector informal** abarca "las acciones de los agentes económicos que no adhieren a las normas institucionales establecidas o a los que se niega su protección" (Feige, 1990, pág. 990). O bien, incluye "todas las actividades generadoras de ingresos no reguladas por el Estado en entornos sociales en que sí están reguladas actividades similares" (Castells y Portes, 1989, pág. 12). En estas definiciones no se emite un juicio de valor *a priori* sobre estas actividades, dejando que la cuestión se resuelva a través de las investigaciones empíricas. En tal sentido, parecen ser superiores, desde un punto de vista heurístico, a las usadas en el mundo en desarrollo, en las que se anuncia desde un principio las conclusiones a las que debe llegarse. No obstante, aún las definiciones neutras tienen una limitación. Son insuficientes para abarcar la enorme amplitud de la temática a la que hacen referencia. Aplicando el enfoque de la nueva economía institucional, Feige (1990) propone una taxonomía que permite especificar con mayor precisión el universo que se está considerando. Esta clasificación se realiza teniendo en cuenta las normas institucionales de las que se hace caso omiso en una actividad económica determinada. Con el término genérico **economía subterránea** se distingue cuatro subformas:

- 1 La economía ilegal, que abarca la producción y distribución de bienes y servicios prohibidos por la ley. Comprende las actividades como el narcotráfico, la prostitución y los juegos de azar ilegales.
- 2 La economía no declarada, que consiste en la realización de acciones que "soslayan o evaden las normas impositivas establecidas en los códigos tributarios" (Feige, 1990, pág. 991). El monto de los ingresos que deberían declararse a las autoridades impositivas, pero no se declaran, representa un ejemplo sumario de este tipo de economía subterránea.
- 3 La economía no registrada, que comprende las actividades que transgreden los requisitos de los organismos estadísticos del Estado en materia de declaración. Su medida estricta es el monto de los ingresos que deberían registrarse en los sistemas de cuentas nacionales pero no se registra.
- 4 La economía informal, que abarca las actividades económicas que hacen caso omiso del costo que supone el cumplimiento de las leyes y las normas administrativas que rigen las "relaciones de propiedad, el otorgamiento de licencias comerciales, los contratos de trabajo, los daños, el crédito financiero y los sistemas de seguridad social" y están excluidas de la protección de aquellas (Feige, 1990, pág. 992).

Evidentemente, existe bastante superposición entre estas diversas formas ya que la mayoría de las actividades consideradas informales tampoco se registran o declaran. La distinción conceptual más importante se produce entre las actividades informales y las ilegales, pues cada una de ellas posee características distintivas que las diferencian entre sí. Los sociólogos reconocen que lo legal y lo delictivo, lo mismo que lo normal o lo anormal, son categorías definidas socialmente, y que pueden cambiar. No obstante, las actividades ilícitas suponen la producción y comercialización de bienes, definidos en un lugar y un momento determinados como ilegales, mientras que en la mayoría de los casos las actividades informales están relacionadas con bienes lícitos.

Castells y Portes (1989) trataron de aclarar esta diferencia en el diagrama reproducido en el gráfico 1. La diferencia fundamental entre la economía formal y la informal no guardan relación con las características del producto final sino con la forma en que éste es producido o intercambiado. Así, las prendas de vestir, los alimentos que se sirven en un restaurante o los circuitos integrados de las computadoras —todos productos totalmente lícitos— pueden originarse en sistemas productivos regulados por la ley o en entornos en los que se hace caso omiso de las normas oficiales. Al distinguir explícitamente estas tres categorías (actividades formales, informales e ilegales) se puede explorar sistemáticamente las relaciones existentes entre ellas, una tarea difícil cuando se confunde lo informal con lo ilegal. Por ejemplo, Blanes (1989) analizó los efectos profundos de la economía de la droga boliviana sobre los sectores formal e informal de ese país. Stark (1989) y Grossman (1989) estudiaron interrelaciones similares en la ex Unión Soviética y sus países satélites de Europa oriental.

TIPOS DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS E INTERRELACIONES ENTRE ELLAS



Fuente: Castells y Portes (1989, pág. 14).

Notas:

- A. Interferencia del Estado, competencia de las grandes empresas, fuentes de capital y tecnología.
- B. Bienes de consumo e insumos industriales más baratos, reserva flexible de mano de obra.
- C. Interferencias y perturbaciones del Estado, suministro de determinados bienes controlados.
- D. Corrupción, ingresos de determinados funcionarios del Estado en concepto de "cobro de peajes".
- E. Capital, demanda de bienes, nuevas oportunidades de generación de ingresos.
- F. Bienes más baratos, reserva flexible de mano de obra.

C. Una tipología funcional

Estos estudios, junto con varios otros, han dado origen a una clasificación funcional de las actividades informales según sus objetivos. Tales actividades, definidas siempre como aquellas que se producen fuera del ámbito de la regulación del Estado, pueden tener por objeto, en primer lugar, la supervivencia de una persona o de un hogar a través de la producción directa con fines de subsistencia o de la mera venta de bienes y servicios en el mercado. En segundo lugar, pueden estar orientadas a mejorar la flexibilidad de la gestión y reducir los costos laborales de las empresas del sector formal a través de la contratación "fuera de plantilla" y la subcontratación de empresarios informales. En tercer lugar, pueden estar organizadas por pequeñas empresas con el objeto de

acumular capital, aprovechando las relaciones de solidaridad que puedan existir entre ellas, la mayor flexibilidad y los menores costos. Estos tres tipos se denominan, respectivamente, economías informales de supervivencia, explotación dependiente y crecimiento (Portes, Castells y Benton, 1989). Como ejemplos del primer tipo de economía informal en las ciudades del tercer mundo se citan a menudo la autoconstrucción de viviendas y la proliferación de la venta callejera (Roberts, 1989a; Cross, 1998). Las relaciones entre los subcontratistas clandestinos de inmigrantes, los trabajadores a destajo y las grandes empresas estadounidenses de la industria del vestido constituyen un ejemplo del segundo tipo (Waldinger, 1986; Sassen, 1989; Schoepfl y Pérez-López, 1992). Las redes de microproductores artesanales, de gran éxito en Italia central, constituyen un ejemplo del tercer tipo (Sabel, 1986; Capecchi, 1989).

En la práctica, los tres tipos no se excluyen mutuamente, ya sea que se tengan en cuenta su coexistencia en un mismo entorno urbano o las intenciones de los participantes. Así, el trabajo que significa la supervivencia de un trabajador informal puede ser apropiado por la empresa formal que lo contrata para lograr mayor flexibilidad. Del mismo modo, los subcontratistas informales, vinculados a través de una relación de subordinación con empresas más grandes, pueden acumular capital y vínculos cooperativos suficientes para comenzar a recorrer un camino autónomo de crecimiento. La diferenciación entre los tres tipos guarda mayor relación con la mayor complejidad de los niveles sucesivos de organización social necesarios que con las motivaciones de los actores. Así, mientras las estrategias de supervivencia de los vendedores informales de las ciudades del mundo en desarrollo no son en absoluto sencillas, se ubican en un plano totalmente distinto que la compleja coordinación que necesita toda una comunidad de productores para lograr un crecimiento sostenido (Benton, 1989; Sabel, 1994; Brusco, 1982).

Por último, cabe mencionar una definición de informalidad, propuesta por primera vez por Gershuny, Pahl y otros sociólogos ingleses, en la que se vincula el concepto con el autoaprovechamiento de bienes y servicios en los hogares de las economías desarrolladas (Gershuny, 1978 y 1985; Pahl, 1980; Pahl y Wallace, 1985). Las actividades como las reparaciones hogareñas o el cultivo de hortalizas en el jardín constituyen ejemplos de producción directa de subsistencia, con la salvedad de que no son realizadas por personas empobrecidas sino por familias de ingresos medios que tratan de maximizar la eficiencia en la asignación del tiempo. El autoaprovechamiento representa un tipo de actividad distinto a las actividades consideradas informales, porque no contraviene ninguna norma del Estado ni supone una participación activa en el mercado. De hecho, el principal objetivo del autoaprovechamiento es evitar que determinados elementos del consumo hogareño dependan de los bienes y servicios comercializados en el mercado. Este conjunto de actividades estudiado por los investigadores ingleses corresponde, con mayor precisión, a la categoría de producción directa de subsistencia.

II. La dinámica social de la informalidad

A. La paradoja de la inserción (*embeddedness*)

Debido a la falta de regulación del Estado, a menudo se dice que las transacciones informales reflejan el funcionamiento de las fuerzas del mercado en su estado puro. De hecho, en las reseñas laudatorias de la economía informal muchas veces se define a ésta como la irrupción del "verdadero mercado" en una economía inmovilizada, ahogada por las regulaciones del Estado (de Soto, 1989). Teniendo en cuenta su experiencia en África, Hart (1990, pág. 158) la denominó el "mercado indómito" y afirmó que estas prácticas liberadoras están logrando alcance mundial. En las vísperas de la caída del comunismo en Europa oriental, varios analistas sostuvieron que las fuerzas del libre mercado desatadas por la economía informal o "segunda" economía de estos países eran un factor clave que minaba la legitimidad política del socialismo de Estado y conducirían a su implosión definitiva (Grossman, 1989; Borocz, 1989; Gabor, 1988; Rev, 1986).

Sin embargo, el problema sustantivo consiste en que la falta de regulación del Estado en el intercambio informal abre la puerta a los actos de trasgresión de las expectativas normativas y al fraude generalizado. Se plantea la cuestión siguiente: ante la falta de agentes de vigilancia, ¿quién habrá de controlar a los productores inescrupulosos y los proveedores de bienes adulterados y a quienes no pagan los créditos? Pueden seguir produciéndose transacciones entre partes independientes, como la venta rápida de bienes de contrabando,

pero las actividades que exigen mayores recursos y una perspectiva de más largo plazo están sujetas a todo tipo de incertidumbres y riesgos. El problema se manifiesta incluso en las transacciones directas de corto plazo. Los trabajadores migrantes que generalmente se ven parados en las esquinas esperando empleo en Nueva York, Miami, Los Angeles y otras ciudades son un ejemplo de este dilema (Stepick, 1989; Millman, 1992; Cornelius, 1998). Por lo general, son abordados por contratistas que los emplean durante algunos días o semanas, sólo para defraudarlos al cabo de ese período, pagándoles salarios menores a los prometidos. Ante la falta de un contrato y de una situación jurídica segura en el país, ¿cómo pueden hacer estos inmigrantes para resarcirse?

Cabe señalar la diferencia significativa a este respecto entre las prácticas definidas como ilegales e informales. Las empresas ilegales, que proveen bienes o servicios ilícitos en forma sistemática, siempre buscan respaldarse en algún acuerdo de carácter obligatorio, para cuyo cumplimiento generalmente se emplea la fuerza. Este es el papel que desempeñan los proxenetas en la prostitución, los matones en los locales nocturnos ilegales y el profesional encargado de hacer cumplir los compromisos en las familias mafiosas sicilianas (Gambetta, 1993). En estos casos, la economía ilegal se acerca más a la formal pues ambas poseen sistemas preestablecidos de resarcimiento y fiscalización, ya sea a través de la policía y los tribunales o mediante personal de fiscalización especializado. En cambio, muchas de las prácticas definidas como informales carecen de este tipo de protección. El subcontratista de prendas de vestir que entrega 100 camisas a un intermediario informal con la promesa de que el pago se realizará en el futuro queda totalmente en manos de este último. Del mismo modo, el trabajador migrante, contratado informalmente carece de los instrumentos necesarios para lograr que le paguen el salario estipulado.

La primera paradoja de la economía informal es que cuanto más se aproxima al modelo del "verdadero mercado", tanto más depende de los eslabonamientos sociales para su funcionamiento efectivo. En ningún ámbito resulta más clara la dinámica, denominada "el problema de la inserción" por Granovetter (1985 y 1993), que en las transacciones en las que el único recurso contra las transgresiones es la confianza mutua resultante de la pertenencia de ambas partes a una estructura social que las abarque. En el intercambio informal, la confianza se genera tanto por las características y sentimientos comunes de las personas y por la expectativa de que las acciones fraudulentas serán castigadas mediante la exclusión, de quien las ha cometido, de las redes sociales y de las transacciones futuras. En la medida en que los recursos económicos fluyen a través de este tipo de transacciones, la sanción social que representa la exclusión puede convertirse en una amenaza mayor y, por lo tanto, más efectiva, que otro tipo de sanciones.

B. La economía informal de Italia central

La bibliografía contiene abundantes ejemplos de esta paradoja. El afamado distrito industrial italiano de la región central de Emilia-Romagna está compuesto por empresas pequeñas, sumamente dinámicas, muchas de las cuales se iniciaron como empresas informales y siguen usando insumos producidos informalmente y contratando mano de obra "fuera de plantilla". Según Capecchi (1989, págs. 200 y 201), la interacción cotidiana entre empleadores y trabajadores y entre propietarios de distintas empresas se caracteriza por la complicidad más que por la explotación o la mera competitividad. Las pequeñas empresas textiles, metalúrgicas, de cerámica y otras tratan de responder rápidamente a la demanda del mercado, especializándose en determinados nichos, cooperando entre sí para satisfacer cambios bruscos de la demanda y resistir las manipulaciones externas dirigidas a vender a precios inferiores. La contratación de trabajadores también es informal, pero se les paga regularmente y se les confiere el trato de aprendices que, más adelante, podrán crear su propia empresa:

"... muchas pequeñas empresas se concentran en la realización de ciertas operaciones manufactureras o en la producción de determinados productos manufacturados o ciertas piezas de una maquinaria determinada... Así, surgió gradualmente un subsistema de empresas en el que no existía una firma que ejerciera un liderazgo. La fábrica que producía la mercancía terminada no constituía, necesariamente, el centro del sistema, porque muchas veces su papel se reducía a ensamblar varias piezas producidas por otras firmas".

Este sistema de especialización igualitaria y flexible, que se opone explícitamente a los dictados regulatorios emanados del Gobierno de Roma, está radicado en redes comunitarias, estrechamente vinculadas entre sí e identificadas por una cultura política común. Emilia-Romagna es el corazón del "cinturón rojo" italiano, que protagonizó una oposición militante organizada al régimen fascista y luego a los designios de los gobiernos demócratacristianos, dirigidos a industrializar el país a través de empresas dedicadas a la producción en serie, concentradas en Turín y otras ciudades de Italia septentrional. Por el contrario, el Gobierno comunista de la región de Emilia-Romagna alentó y apoyó a los obreros especializados y los artesanos a desarrollar sus propias empresas, como alternativa a la pérdida de capacidades y la emigración en masa hacia el norte. El éxito de las pequeñas empresas creadas de esta manera no fue un hecho aislado sino que se insertó en un marco normativo de carácter general. En él, se promovió la solidaridad, fundada en una historia y una visión política comunes, que llevó al ostracismo a quienes se comportaban como "verdaderos" competidores en el mercado. Esta estructura normativa permitió al sistema industrial en su conjunto competir eficazmente en los mercados de exportación (Brusco, 1982; Sabel, 1986 y 1994).

Williamson (1975 y 1994) ha subrayado el contrapunto existente entre las jerarquías y los mercados como formas alternativas de realizar actividades comerciales y maximizar la eficiencia. Como es bien sabido, las transacciones jerárquicas son las que se realizan en el marco de la estructura de mando de la empresa; el intercambio en el mercado entraña un contacto a distancia entre maximizadores de beneficios impersonales. El funcionamiento de la economía informal se caracteriza por la inexistencia, en términos generales, de estas dos formas de intercambio y su reemplazo por transacciones controladas socialmente. Al no existir un sistema jerárquico o recursos jurídicos que sancionen las irregularidades contractuales, el éxito de la empresa informal se afirma en esta tercera forma de regulación. Powell (1990, pág. 317) la denomina el modo reticular de organización económica y dice que su funcionamiento supone "muy poca diferenciación entre las actividades empresariales formales y las actividades personales. El estatus de una persona en una de estas esferas a menudo determina su situación en la otra. En consecuencia, no existe mayor necesidad de supervisión jerárquica, porque el deseo de seguir participando desalienta el oportunismo".

C. La informalidad en los regímenes socialistas

Por definición, las actividades económicas informales soslayan las leyes vigentes y los organismos normativos del Estado. En consecuencia, cuanto más generalizadas sean las normas del Estado y las sanciones aplicadas por infringirlas, tanto mayor deberá ser la inserción social de las transacciones informales. Esto es así porque en situaciones muy represivas, su éxito depende no sólo de que se puedan prevenir las irregularidades de los asociados sino, también, evitar la detección por parte de las autoridades. En este tipo de situaciones, el secreto exige una enorme confianza mutua y la única forma en que ésta puede lograrse es a través de la existencia de redes sociales muy estrechas.

El funcionamiento de la economía informal de la comunidad judía en la ex República Soviética de Georgia constituye un buen ejemplo de este tipo de situación. El sistema consistía

básicamente en la producción y distribución clandestinas de bienes de consumo. La primera se realizaba en las fábricas propiedad del Estado, con materias primas provistas por éste, en abierta transgresión a las normas oficiales. Quienes eran descubiertos debían cumplir largas penas de prisión. Pese a este riesgo, el sistema floreció y funcionó sin tropiezos durante años (Lomnitz, 1988, pág. 51). Para que la producción clandestina fuera posible era necesario lograr que se redujeran las metas oficiales de producción y se permitiera un despilfarro enorme. La contabilidad se modificaba sistemáticamente. Cabe citar como ejemplo el hecho de que en los períodos de mayor producción no oficial se declaraba que las líneas de producción estaban "en mantenimiento". Para cumplir con los cupos oficiales se utilizaban piezas e insumos de inferior calidad a fin de aumentar la disponibilidad de los que se utilizaban para fabricar los bienes clandestinos.

Los judíos de Georgia podían mantener este complejo sistema informal sólo a través del funcionamiento de redes muy sólidas, consolidadas mediante una cultura y una experiencia histórica comunes. En un estudio del sistema realizado por Altman (1983, págs. 4 a 6) éste señala que: "La confianza es un requisito fundamental para el funcionamiento de la segunda economía... El hombre debe ser esclavo de su palabra". Si surgían problemas con las autoridades, como las redadas policiales o la infiltración por agentes del Estado, las redes se ponían en movimiento para sacar de apuros a los miembros amenazados y destruir las pruebas incriminatorias (Lomnitz, 1988, pág. 52). El enorme nivel de confianza mutua necesario para superar la represión totalitaria se reforzaba mediante ritos periódicos de solidaridad, que incluían fiestas espléndidas, en las que se agasajaba a otros miembros de la red, incurriendo en muchos casos en gastos enormes (Altman, 1983).

Es evidente que cuando la represión del Estado es muy fuerte, al igual que las amenazas externas, los lazos de solidaridad entre quienes participan en las actividades informales se fortalecen. Estos lazos entre los miembros de la red, simbolizados en los ritos recién descritos y fortalecidos por ellos, representan un elemento adicional de apoyo a las transacciones clandestinas y cuyo objeto es evitar que se viole la confidencialidad (Lomnitz, 1988). Sin embargo, en última instancia, lo que permite asegurar que se guarde el secreto no son los sentimientos espontáneos de solidaridad sino la capacidad de la comunidad de garantizar que sus miembros cumplan con las normas por ella establecidas.

En informes recientes provenientes de Cuba —el último régimen formalmente socialista de occidente— se confirman estas observaciones. Pese al riesgo de fuertes multas y penas de prisión prolongadas y a la omnipresencia del Estado, la economía informal cubana ha florecido y en el año 2000 representó, según una estimación reciente, hasta 40% del PIB (Pérez Roque, 2002; Henken, 2002). Existen establecimientos clandestinos donde se fabrican y reparan motores para bombas de agua y refrigeradores, se elaboran bebidas sin alcohol y cerveza y se producen cigarrillos para exportación. La construcción de la vivienda propia y especialmente su reparación se realizan cada vez más a través de la economía informal. En todos los casos, los insumos utilizados para la producción, la construcción y las reparaciones se obtienen robando bienes de propiedad del Estado.

Si bien para las transacciones de corto plazo, en las que se comercian bienes obtenidos en el mercado negro, no es necesario ningún tipo de vínculo social, los cimientos de prácticamente todas las fábricas clandestinas y las empresas de comercialización están constituidos por la familia y otros vínculos entre personal del Estado que participa en la actividad, intermediarios o bisneros (del inglés, "*businessman*") y los consumidores finales. Como en la Georgia soviética, estos vínculos son indispensables para asegurar condiciones de confianza que puedan hacerse cumplir, lo que a su vez posibilita la existencia de gran cantidad de empresas informales sostenibles:

"Desde un punto de vista jurídico, en Cuba es imposible ser propietario de una pequeña empresa. Sin embargo, existe una gran variedad de empresas clandestinas con una notable capacidad de innovación y acumulación... Cuando se ingresa a la zona exclusiva de Miramar, en La

Habana, los vendedores anuncian en voz baja "microondas", "acondicionadores de aire", "juegos de dormitorio", "antenas parabólicas"..., una gran variedad de productos prohibidos a los cubanos. ¿Dónde los obtienen? Sin duda, de los suministros del Estado, pero también existen redes clandestinas originadas en las zonas especiales de procesamiento de exportaciones. Allí se encuentra de todo: robo, corrupción, especulación, entrega de productos por parte de las empresas extranjeras a sus empleados cubanos para que las vendan en el mercado negro, etc. (Pérez Roque, 2002, págs. 10 y 11)".

III. El papel del Estado

A. La paradoja del control del Estado

Para dar un ejemplo de lo que denomina "el Estado depredador" en el mundo en desarrollo, Evans (1989) describe el caso de Zaire. Durante el prolongado régimen de Mobutu Sese Seko, el Estado degeneró en un conjunto de feudos —oficinas compradas y vendidas libremente— que prosperaban sobre la base del cobro de "peajes" a las empresas y a la población en general. Para este autor (1989, pág. 582) se trata de una situación en la que los funcionarios del Estado exprimen los recursos de la sociedad civil "sin más interés por el bienestar de la ciudadanía que el que tiene un depredador por el bienestar de su presa". Señala que este es un ejemplo extremo que apoya la crítica de los teóricos de la elección colectiva sobre las consecuencias nefastas de la interferencia del Estado en la economía. Para los partidarios de esta teoría, todos los Estados se convierten tarde o temprano en depredadores (Buchanan, Tollison y Tullock, 1980).

El corolario lógico de esta posición y, en un sentido más amplio, la propuesta de los teóricos del neo-utilitarismo, es la eliminación total de la interferencia del Estado en el mercado por considerarla adversa a su desarrollo. Esta posición encuentra un eco entusiasta en el tercer mundo en la crítica del Estado mercantilista propuesta por de Soto y sus seguidores. Sin embargo, la conducta rapaz de los funcionarios del Estado puede verse desde otro punto de vista. Más que depredadores, estos funcionarios pueden definirse como empleados de hecho de empresarios externos que contratan sus servicios para asegurarse un

acceso privilegiado a los escasos recursos del gobierno, ya sea a través de contratos o del incumplimiento de las normas vigentes. Cuanto más dispuestos estén los funcionarios del Estado a infringir las reglas a cambio de dinero, tanto más se aproxima la situación a la del libre mercado, en que los bienes y servicios (en este caso, los que provee el Estado) se venden al mayor postor (Moya-Pons, 1992).

Esta mercantilización del Estado no representa el triunfo de la economía informal sino, más bien, que la distinción entre los dos sectores se ha hecho más borrosa. El hecho de que el Estado no cumpla ningún papel regulador significa que está a merced de las fuerzas del mercado y que no existe economía formal. Por lo tanto, la diferencia entre lo informal y lo formal pierde significado ya que todas las actividades económicas adquieren un carácter muy parecido a lo que se conoce como informal. Este triunfo de la "mano invisible" no conduce al desarrollo capitalista, como podría deducirse de la teoría de la elección pública y de la crítica de Soto al Estado mercantilista. En realidad, ocurre todo lo contrario. Ante la inexistencia de un marco jurídico estable y una fiscalización creíble de los contratos, las inversiones productivas de largo plazo son imposibles. En estas condiciones, el espíritu de empresario consiste en la apropiación oportunista de la renta mediante la compra de privilegios al Estado más que la planificación a largo plazo en busca de rentabilidad. Como no existe árbitro externo de la competencia en el mercado, las reglas se vuelven inciertas e impiden una planificación capitalista sistemática y el desarrollo de una burguesía moderna.

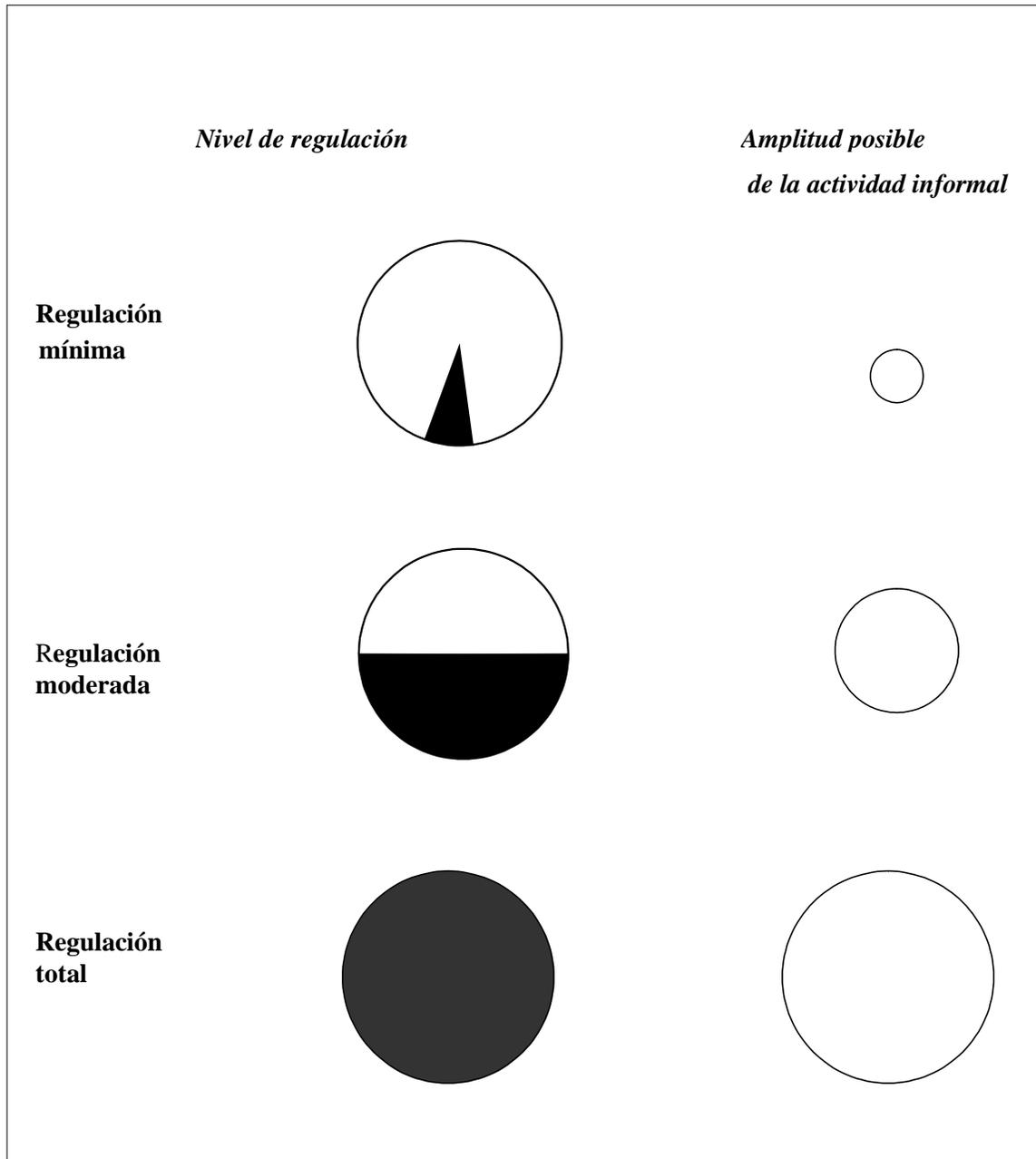
En realidad, el postulado de Adam Smith sobre la predisposición natural del hombre a "traficar, trocar y cambiar alguna cosa por otra", tan caro a los teóricos neoclásicos, no sirve como base para el desarrollo económico a escala nacional. Alguien debe mantenerse al margen de la refriega competitiva, asegurando que se cumplan los contratos y las normas relativas a la propiedad. De otro modo, no habrá sustento para un intercambio predecible entre una miríada de actores anónimos, como ocurre en los mercados reales. Hace más de 40 años, Polanyi ([1944] 1957, pág. 140) sostuvo que la "predisposición natural" no generaba mercados. Por el contrario, "el camino hacia el libre mercado se abría y se mantenía abierto por un enorme incremento del intervencionismo permanente, organizado en forma central y controlado.

La intervención del Estado en la vida económica es la que crea un "espacio formal" de transacciones predecibles y ejecutables, en el que puede florecer el capitalismo moderno. Sin embargo, para esta situación es preciso considerar otro aspecto, bien definido por el epigrama de Richard Adams (1975, pág. 69), según el cual "cuanto más organizamos la sociedad, tanto más resistente se vuelve a nuestra capacidad de organizarla". Según un punto de vista evolutivo ingenuo de la economía informal, se podría decir que aquella predominó durante un período temprano, de poca regulación, y se convirtió gradualmente en algo totalmente secundario, e incluso insignificante, a medida que todos los aspectos de la actividad económica cayeron bajo el control del Estado. En realidad, en la mayoría de los casos ha ocurrido todo lo contrario. Como las actividades informales se definen, precisamente, por el hecho de que hacen caso omiso de esos controles, o les escapan, se deduce que cuanto mayor la amplitud y el alcance de las medidas de regulación que intenta aplicar el Estado, tanto más variadas serán las posibilidades de evitarlas.

Lomnitz (1988, pág. 54) lo explica sucintamente: "El orden crea el desorden. La economía formal crea su propia informalidad". La paradoja del control del Estado es que los esfuerzos oficiales por desterrar las actividades no reguladas mediante la proliferación de reglas y controles muchas veces refuerzan las propias condiciones que generan esas actividades. Esta afirmación se muestra gráficamente en el gráfico 2. Cuando los controles del Estado son limitados, la mayor parte de la actividad económica se autorregula y se realiza a través del sector formal, pues no contraviene ninguna norma oficial. A medida que aumenta el número de reglas, aumentan concomitantemente las posibilidades de soslayarlas hasta que, en la situación límite, se pueden violar las normas en

toda la economía para obtener beneficios. Un ejemplo, bien conocido para la mayoría de los lectores, son los paraísos fiscales y los mecanismos de evasión impositiva, que no existirían si no hubiera sistemas tributarios que, a medida que se vuelven más estrictos, refuerzan los incentivos y las posibilidades para intentar resarcirse mediante el ocultamiento o a través de diversos estratagemas de transferencia (Gherzi, 1997; Leonard, 1998).

Gráfico 2

LA PARADOJA DEL CONTROL DEL ESTADO: LA REGULACIÓN Y LA ECONOMÍA INFORMAL

Fuente: Elaboración propia de los autores.

B. Capacidad y voluntad del Estado

Sin embargo, la compleja relación entre el Estado y la economía informal no termina aquí. En el gráfico 2 se muestra claramente que las regulaciones del Estado pueden crear las condiciones para que se generen actividades informales o, dicho de otra manera, que la economía informal no podría existir si no existiera un universo de actividades formales y controladas. No obstante, la evidencia empírica indica que el alcance y la amplitud de la economía informal varía considerablemente entre países con regulaciones formales comparables y, en un Estado nación determinado, entre distintas regiones y localidades. Por ejemplo, las economías de los países de Europa septentrional están sumamente reguladas pero ello no ha generado el surgimiento paralelo del sector informal, como podría predecirse en el gráfico 2 (Reenoy, 1984; Dallago, 1990; Leonard, 1998). De la misma manera, el aumento del desempleo en las sociedades industriales del noreste de los Estados Unidos no produjo un enorme crecimiento de la economía informal entre los miembros de la antigua clase trabajadora desplazada. Si bien con frecuencia estos trabajadores realizaban irregularmente actividades de autoabastecimiento o de generación de ingresos, la construcción de cadenas complejas de subcontratación industrial informal estaba fuera de su alcance. En los Estados Unidos estas cadenas se limitaban, en la mayoría de los casos, a los enclaves de inmigrantes (Waldinger, 1985 y 1986; Sassen, 1989; Guarnizo, 1994; Zhou, 1992).

A la luz de esta y otras evidencias, la hipótesis de Adams y Lomnitz, resumida en el gráfico 2, puede reformularse de la siguiente manera: es posible predecir que la ampliación de la regulación del Estado amplía las posibilidades de que se realicen actividades irregulares pero no determina cuáles serán su verdadera magnitud y características. El grado en que esas posibilidades se transformen en realidad depende de dos factores: a) la capacidad de regulación del Estado; y b) la estructura social y los recursos culturales de la población sujeta a estas normas. Es evidente que el nivel de desarrollo de las actividades informales y sus características dependerán de la capacidad de los organismos oficiales para hacer cumplir las normas que promulgan. Lo que no es tan evidente es que, en principio, el poder del Estado, no depende del conjunto de reglas que trata de aplicar. Dicho de otro modo, aunque dos países puedan tener una capacidad regulatoria similar, los niveles de control de las actividades económicas que decidan aplicar pueden ser muy distintos. Esta afirmación se bosqueja en el gráfico 3, en el que se distinguen varias situaciones ideales características.

Los Estados cuya capacidad de fiscalización es reducida pueden ser conscientes de que dejan a la sociedad civil librada a sus propios recursos. Este hecho lleva a una economía abierta, en que el cumplimiento de los compromisos y la regulación de los intercambios económicos depende de la fuerza del sector privado o de las estructuras normativas tradicionales. Otra posibilidad es que un Estado débil intente transformar esta economía abierta en otra algo más regulada, promulgando un conjunto limitado de normas. Esto generaría, naturalmente, la creación de un "enclave" de capitalismo formal y de cumplimiento legal de los contratos, rodeado de un territorio donde rige mayormente una economía autorregulada. Esta situación es característica de muchos países en desarrollo en los que el enclave formal se concentra generalmente en la ciudad capital y sus alrededores (Macharia, 1997; Pérez-Sáinz, 1992).

Lo ocurrido en Zaire durante el Gobierno de Mobutu (como lo describe Evans) o el estado mercantilista peruano (al que hace referencia de Soto) pueden considerarse ejemplos de otra situación, en que un gran número de regulaciones coexiste con un Estado inepto y débil, incapaz de hacerlas cumplir. Esta situación genera un patrón de depredación en el que sólo una pequeña élite aprovecha los beneficios de la protección y los recursos del Estado, ya sea aplicando directamente las normas con exclusión de los demás, o indirectamente mediante el soborno de los funcionarios (Cross, 1998; Bromley, 1994).

Gráfico 3

TIPOS DE ESTADO, CLASIFICADOS SEGÚN SU VOLUNTAD Y CAPACIDAD PARA REGULAR

		Voluntad para regular		
		Mínima	Limitada	Total
Poder del Estado	Débil	El Estado ausente	El Estado "Enclave"	El Estado "Mercantilista"
	Fuerte	El Estado liberal	El Estado de bienestar	El Estado totalitario

Fuente: Elaboración propia de los autores.

A su vez, los Estados fuertes pueden adoptar un enfoque regulatorio circunspecto de la economía privada o tratar de suplantarla y controlarla en todos sus aspectos. El primero representa el Estado del "*laissez-faire*", tan caro a los teóricos liberales: los mercados funcionan con una supervisión limitada pero confiable y el Estado emplea sus considerables recursos para otros fines. En el otro extremo, se encuentra el totalitarismo, ilustrado por las naciones del desaparecido bloque soviético. En estas situaciones, el Estado trata de subsumir a la sociedad civil provocando, al mismo tiempo, una resistencia generalizada a las normas vigentes y múltiples posibilidades para violarlas. En un punto intermedio se encuentran los gobiernos que tratan de desempeñar un papel activista pero parcialmente regulador, en busca de una distribución más equitativa de la riqueza. A esta última categoría pertenecen los estados de bienestar de Europa occidental (Western, 1998).

C. El papel de la sociedad civil

La diversidad en materia de amplitud de las normas oficiales y de capacidad del Estado para supervisar su cumplimiento interactúan con las características de la población sujeta a dichas normas. Parece lógico que la receptividad o resistencia de las distintas sociedades a las normas oficiales o su capacidad de organizar modalidades empresarias subterráneas puede ser muy variable. La misma variabilidad existe en los distintos grupos y comunidades que componen un Estado nación determinado. Es poco probable que una población acostumbrada a que la forma habitual de trabajo sea el empleo remunerado, que canaliza sus demandas a través de los sindicatos y otras asociaciones formales, y que puede capear los períodos de recesión económica mediante la ayuda del Estado y las prestaciones de desempleo, organice una economía subterránea y probablemente sea más propensa a denunciar a quienes lo hagan (Roberts, 1989b).

Así ocurre en Alemania, que cuenta con el régimen de prestaciones de desempleo más generoso de Europa occidental y leyes que establecen graves sanciones a quienes realicen actividades "en negro" mientras perciben dichas prestaciones (Leonard, 1998). Según la información disponible, esta política cuenta con un fuerte apoyo de la opinión pública que considera que quienes desarrollan esas actividades "paralelas" sacan ventajas a expensas de los ciudadanos que pagan sus impuestos y cumplen la legislación vigente. La actitud de la clase trabajadora de Gran Bretaña durante el periodo de ajuste económico aplicado por Margaret Thatcher durante los años ochenta, constituye un ejemplo similar. Pese a que la tasa de desempleo alcanzó los dos dígitos, cayeron los salarios y existía una insatisfacción generalizada con las políticas aplicadas por el Estado, no surgió en el país una economía informal significativa. Por el contrario, quienes habían perdido su empleo formal de tiempo completo recurrieron al empleo legal de tiempo parcial y al autoaprovechamiento (Standing, 1989).

En un estudio realizado en 730 hogares de clase media y de trabajadores de la isla de Sheppey, Pahl comprobó que, por ejemplo, 55% se dedicó al autoabastecimiento de una variedad de bienes y servicios y sólo 4% realizó las mismas tareas a cambio de un salario informal fuera de su hogar (Pahl y Wallace, 1985, págs. 212 y 213). Roberts (1989b y 1991) sostiene que el motivo por el cual no surgió una economía informal de magnitud en Gran Bretaña, pese a la creciente precariedad de las condiciones de empleo, fue el carácter individualista del sistema de bienestar, que reduce la solidaridad comunitaria y la tradición de la clase trabajadora de apoyo al control estatal de la economía. En este contexto es más probable que los vecinos y los demás trabajadores denuncien las actividades informales individuales y no que las apoyen.

En el otro extremo, cuando existen redes comunitarias muy fuertes y la población está acostumbrada a arreglárselas por sus propios medios para sobrevivir y desconfía de cualquier intervención oficial, es más probable que la organización de empresas informales se considere como una cosa normal y la participación en la economía subterránea como una forma justificada de resistencia. Estas comunidades son capaces de llevar a cabo transacciones económicas ordinarias en situaciones en las que prácticamente no existen normas oficiales (véase el gráfico 3). Esto es lo que ocurre en las naciones donde el Estado es prácticamente inexistente y la solidaridad entre los miembros de una tribu o de un clan reemplazan las normas oficiales. Somalia constituye un ejemplo sobresaliente de un país sin Estado donde funciona una economía privada (Lacey, 2002). Estas comunidades autosuficientes son un adversario formidable para un Estado que trate de ampliar y fortalecer el sector formal: por más fuerte que sea el aparato del Estado, las intrincadas redes de la sociedad civil son capaces de descarrilar y resistir cualquier intento de imponer la autoridad oficial. La historia de la resistencia de la región de Emilia a las disposiciones del Estado central italiano es otro ejemplo, en un contexto totalmente distinto, de los efectos potenciales de esas redes (Capecchi, 1989).

De este modo, resulta necesario complementar la tipología de la regulación del Estado que se describe en el gráfico 3 con otra que incorpore la característica de la población a la que se aplican las normas. Esta tipología teórica modificada se muestra en el gráfico 4. La clasificación en seis categorías resultante sirve para destacar que una sociedad individualista y atomizada "funciona" sólo si se la complementa con un Estado capaz de hacer cumplir un número limitado de normas que regulen la actividad de mercado y responda eficazmente a las situaciones de recesión económica mediante programas de bienestar universales. Las democracias avanzadas de Europa occidental se aproximan a este modelo. En el caso límite en que exista muy poco control del Estado sobre una población atomizada, la situación se convertiría en un conflicto hobbesiano generalizado (guerra de "todos contra todos"). En el otro extremo, la total atomización, complementada con un Estado poderoso, constituiría la base del totalitarismo, ya que la sociedad queda indefensa ante el poder oficial. La Unión Soviética de los años de oro del estalinismo se aproxima a este tipo (Nove, 1969; Grossman, 1989).

Gráfico 4

LA SOCIEDAD CIVIL Y LA REGULACIÓN DE LA ECONOMÍA POR PARTE DEL ESTADO

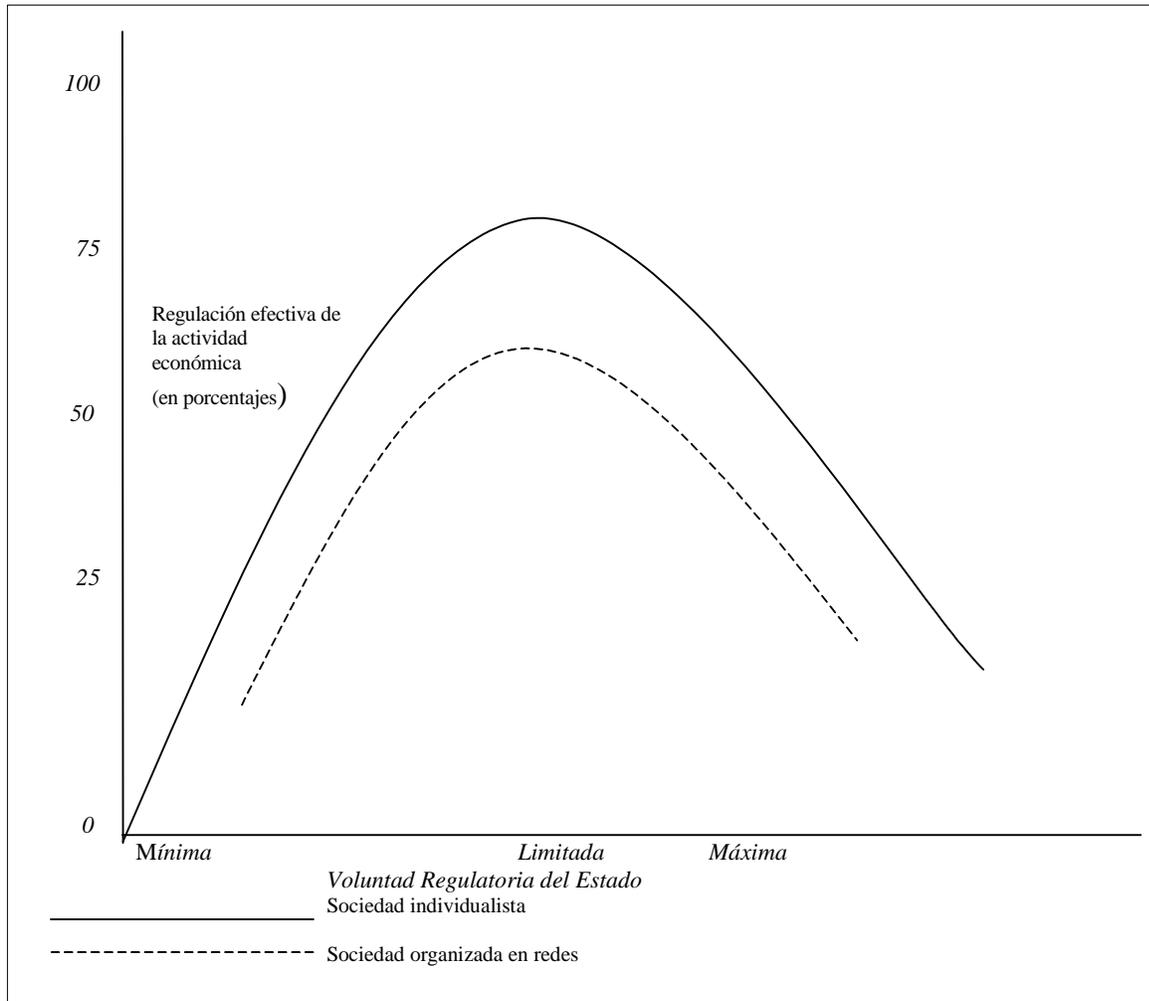
		Nivel de regulación		
		Mínimo	Limitado	Total
Carácter de la sociedad civil	Atomizada (individualista)	Conflictos hobbesianos	Fiscalización universal de las reglas (democracias occidentales)	Planificación estalinista
	Organizada en redes	Estructuras de fiscalización social	Estructuras jurídicas y sociales de fiscalización que compiten entre sí	Resistencia generalizada contra el Estado

Fuente: Elaboración propia de los autores.

Sin embargo, es difícil encontrar ejemplos concretos de cualquiera de los dos tipos extremos, porque ante la falta de una regulación del Estado que satisfaga las necesidades básicas de la población, ésta generalmente se auto-organiza a partir de los elementos de solidaridad social y fiscalización normativa que pueda encontrar. En las situaciones límites, los conflictos hobbesianos generalmente se evitan gracias al surgimiento de jerarquías no oficiales, fundadas en la tradición y capaces de implantar un mínimo de orden. En el caso del Estado totalitario, el poder del gobierno, inicialmente descontrolado, comienza a ser cuestionado por sectores de la sociedad civil que encuentran una base para la solidaridad y caminos para sortear las reglas omnipresentes. En la etapa final de esta confrontación generalmente se observa un debilitamiento de muchos aspectos de la economía del Estado, resultante de su incapacidad de sofocar las iniciativas populares y dependiendo, simultáneamente, de ellas. Esto es lo que ocurrió en la ex Unión Soviética y los países satélites de Europa oriental, donde la "segunda" economía logró debilitar y en última instancia reemplazar al Estado como eje real de la actividad económica (Rev, 1986; Trend, 1985; Stark, 1989). La situación actual en Cuba, según la describen los economistas independientes de ese país, parece estar acercándose a esa etapa (Pérez Roque, 2002).

Un corolario lógico de este análisis es que el máximo nivel de regulación formal de la economía y de capacidad para neutralizar a los sectores recalcitrantes se logra en el punto medio, constituido por una supervisión limitada de la empresa privada mediante un aparato de Estado competente. Cuando se intenta cruzar este límite, la resistencia es inevitable, y se reduce la amplitud del control que se busca lograr mediante la proliferación de normas. En el gráfico 5 se destaca el concepto complementario de que las comunidades donde funcionan redes sociales de gran densidad resultan más difíciles de domeñar, cualquiera sea el nivel de regulación del Estado. Esto contribuye explicar por qué la subcontratación informal organizada y otras formas empresarias informales en las democracias occidentales generalmente se encuentran en enclaves étnicos fuertemente unidos (Sassen, 1989; Zhou, 1992; Zhou y Bankston, 1995). También sirve para explicar por qué los desafíos más eficaces al totalitarismo soviético se originaban en grupos que, como los judíos de Georgia, podían aprovechar las redes de solidaridad y su base cultural para hacer cumplir las normas.

PODER REGULATORIO DEL ESTADO Y NIVEL DE REGULACIÓN



Fuente: Elaboración propia de los autores.

En resumen, la paradoja básica del control del Estado es que un mayor nivel de regulación oficial de la actividad económica no contribuye necesariamente a reducir la economía informal sino que la puede ampliar, pues genera oportunidades para violar las normas en forma redituable. Sin embargo, el grado en que se aprovechan esas oportunidades varía con el alcance de los controles que se intenta imponer, la eficacia del aparato del Estado y el poder de respuesta de la sociedad para resistir o soslayar las normas oficiales. Un corolario de esta conclusión es que los esfuerzos de los Estados fuertes por aplastar todo rastro de actividad económica no regulada pocas veces logran su objetivo ya que activan sistemáticamente las fuentes latentes de solidaridad de la población, produciendo resultados opuestos a los buscados.

IV. Cómo medir lo inmedible

A. El enfoque del mercado laboral

Por definición, las actividades informales son ilegales y por ese motivo quienes participan en ellas tratan de ocultarlas. Esto impide obtener estimaciones precisas y confiables de su amplitud y del número de personas que participan en ellas. En ningún campo la capacidad de la sociedad para enfrentar al Estado se manifiesta con la misma claridad que demuestra para engañar a los funcionarios del sistema tributario, los inspectores y los estadísticos con respecto a lo que sucede sobre el terreno. Esta habilidad origina otra paradoja que se examinará más adelante.

Ante la falta de procedimientos de medición precisos de la economía informal, se han desarrollado diversas aproximaciones, que pueden clasificarse en cuatro categorías principales: a) el enfoque del mercado de trabajo; b) el enfoque de las pequeñas empresas; c) el enfoque del consumo de los hogares; y d) el enfoque de las discrepancias macroeconómicas. Mediante la primera aproximación, se intenta estimar el porcentaje de la población total o de la población económicamente activa que trabaja en la economía informal, tomando como base categorías de empleo específicas incluidas en los censos o en las encuestas representativas de todo el país. La premisa es que determinadas categorías de personas son más propensas a ocultar una parte o la totalidad de sus actividades generadoras de ingresos a las autoridades tributarias y de registro. El primer lugar en este grupo lo ocupan quienes trabajan por cuenta propia.

Según Molefsky (1981, pág. 25), "cabe suponer que los trabajadores por cuenta propia tienen más posibilidades de ocultar sus ingresos y participar en la economía subterránea que otros trabajadores". De hecho, en un estudio realizado por el Servicio de Impuestos Internos de los Estados Unidos, citado por este autor, se determinó que 47% de los trabajadores clasificados como contratistas independientes omitían declarar todos sus ingresos con fines tributarios (Molefsky, 1981, pág. 25). Aplicando un criterio similar, la Oficina Internacional del Trabajo (OIT) y el Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) han clasificado a los trabajadores por cuenta propia, con exclusión de los profesionales y los técnicos, como parte del sector informal.

Otra categoría "sospechosa" está constituida por los desempleados, porque cabe la posibilidad de que puedan estar trabajando "en negro" al tiempo que perciben algún tipo de prestación. Este razonamiento no es plausible en los países del tercer mundo donde no existen prestaciones de desempleo, pero es perfectamente aplicable a los países más avanzados. Con respecto a los Estados Unidos, el economista Peter Gutmann (1979, pág. 22) declaró, sin ambages, "que la tasa de desempleo de los Estados Unidos, de la que dependen tantos aspectos de la política del gobierno, es considerablemente menor que la declarada". A continuación, estimó que el exceso de desempleados declarados era aproximadamente 1,5%, lo que en 1980 equivalía a alrededor de un millón de trabajadores. Según la opinión de este autor, reforzada posteriormente por otros, aproximadamente uno de cada cinco desempleados declarados oficialmente es, en realidad, un trabajador o un empresario informal disfrazado (Leonard, 1998).

En un trabajo de campo realizado en Cleveland, MacDonald (1994) comprobó que el hecho de trabajar y reclamar al mismo tiempo una prestación por desempleo es un "modo de vida" para los pobres, justificado como estrategia necesaria para satisfacer las necesidades básicas. El empleo informal era proporcionado por subcontratistas que pagaban salarios bajos por la realización de trabajos que en muchos casos eran irregulares. En varios países europeos se ha descubierto un patrón de conductas similar. En Italia, el Instituto Nacional de Estadística (ISTAT) estimó que la fuerza de trabajo irregular en la construcción ascendía a medio millón de trabajadores a mediados de la década de 1990. Estos trabajadores alternan períodos de desempleo, financiados mediante prestaciones otorgadas por el Estado, con períodos de empleo formal o informal. Es común que las empresas de la construcción contraten trabajadores formalmente durante el período mínimo exigido legalmente para que puedan cobrar las prestaciones y luego los despidan para volver a contratarlos informalmente a través de subcontratistas. En Grecia e Irlanda del Norte se ha constatado la existencia de situaciones similares (Mingione, 1990; Leonard, 1994 y 1998).

La cuarta categoría está constituida por quienes no tienen ocupación. El argumento es que es más probable que quienes no trabajan o no buscan trabajo realicen actividades informales para generar ingresos, al menos a tiempo parcial. Gutmann utilizó la declinación registrada de la participación en la fuerza de trabajo masculina entre 1951 y 1976 y entre 1970 y 1990 para formular la hipótesis de que muchos de estos marginados en realidad se habían incorporado a la economía subterránea (Gutmann, 1978; Greenfield, 1993). Esta hipótesis puede cuestionarse por varios motivos, como el hecho de que la disminución más importante y la única significativa se produjo en el grupo de los trabajadores de 55 o más años de edad. Es evidente que otros factores, como la falta de salud, las discapacidades o la jubilación pueden desempeñar un papel fundamental para explicar estas cifras. En otros grupos de edad, las tasas de participación en la fuerza de trabajo masculina fluctuaba en forma errática, mientras que entre las mujeres aumentaban de manera firme y considerable para todos los grupos de edad, excepto los mayores (Greenfield, 1993, págs. 80 y 81). Estas incongruencias han llevado a descartar la no participación en la fuerza de trabajo como indicador confiable de informalidad.

La OIT define otra categoría ocupacional del sector informal, teniendo en cuenta principalmente los datos provenientes de los países menos desarrollados, pero que también podrían aplicarse a las naciones más ricas. De este modo, el servicio doméstico y los familiares no remunerados se clasifican como trabajadores informales. Lo mismo ocurre con los trabajadores de las microempresas que emplean hasta cinco personas, considerando que estas empresas operan "en negro" o que, aunque estén registradas, generalmente no cumplen con las normas jurídicas en sus prácticas de contratación (Pérez-Sáinz, 1992; Klein y Tokman, 2000). Sobre la base de estas categorías de empleo, registradas en las encuestas nacionales de hogares, los organismos de las Naciones Unidas proporcionan estimaciones de la fuerza de trabajo informal de la mayoría de los países. En el cuadro 1 se dan las estimaciones de algunos países de América Latina y su evolución durante las últimas dos décadas del siglo XX. Con fines comparativos, también se indican las cifras correspondientes a los Estados Unidos y a tres estados importantes de ese país.

Cuadro 1

ESTIMACIONES DE LA ECONOMÍA INFORMAL PARA ALGUNAS CATEGORÍAS DE EMPLEO, 1980-1998

País ¹	Año	Categoría de empleo			Total ² (en porcentaje)
		Empleados en las microempresas ³ (en porcentaje)	Trabajadores por cuenta propia ⁴	Empleados domésticos	
Argentina	1980	10,1	32,2	3,9	46,2
	1998	15,7	19,6	4,8	40,1
Brasil	1980	10,7	19,3	7,5	37,5
	1997	9,7	25,8	8,6	44,1
Costa Rica	1981	10	16,7	5,5	32,2
	1998	10,6	15,4	4,8	30,8
México	1984	-- ^a	24,7	2,6	--
	1998	14,9	20,5	4,1	39,5
Panamá	1979	-- ^a	17,3	6,1	--
	1998	6,4	18,2	6,6	31,2
Uruguay	1981	8,8	17,7	7,5	34,0
	1998	10,6	19,9	7,2	37,7
Venezuela	1981	20,2	18	6,1	44,3
	1994	9,2	27,4	4,0	40,6
Estados Unidos	1980	4,0	4,5	0,9	9,4
	2000	3,6	4,0	0,5	8,1
California	1980	4	4,5	0,8	9,3
	2000	3,3	4,3	1,0	8,6
Florida	1980	4,5	4,5	0,6	9,6
	2000	4	3,5	0,5	8,0
Nueva York	1980	3,9	2,5	0,9	7,3
	2000	4	2,9	0,7	7,6

Fuentes: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) 2000: Cuadros 6 y 11; Oficina del Censo de los Estados Unidos de América (1980, 2000a; 2000b).

- Notas:**
- ¹ Para los países latinoamericanos sólo se dispone de estimaciones correspondientes a la población urbana económicamente activa.
 - ² Como porcentaje de la población económicamente activa de 15 a 64 años de edad.
 - ³ Trabajadores remunerados y familiares no remunerados en las empresas que emplean menos de 5 trabajadores.
 - ⁴ Trabajadores por cuenta propia menos profesionales y técnicos.
 - ^a No se dispone de datos para esta categoría de trabajadores.

En general, los años ochenta y noventa son considerados como un período de fuerte ajuste económico en América Latina, resultante de la crisis regional de la deuda que siguió a la moratoria de pagos de México en 1982 (Klein y Tokman, 2000; Portes, 1997). Pese a la magnitud de los cambios en materia de política económica registrados durante este período, la proporción de la población económicamente activa, que según las estimaciones trabajaba en el sector informal, se mantuvo prácticamente invariable. En ese período, esta cifra osciló entre 30% y 45% en los distintos países, con variaciones muy pequeñas y sin que pudiera observarse un patrón uniforme. Las cifras de los Estados Unidos son mucho menores y representan menos de 10% de la población civil adulta. Incluso, este pequeño porcentaje disminuyó ligeramente en las últimas décadas. Para verificar si existían variaciones regionales significativas en estas estimaciones, se examinaron las series correspondientes a California, Florida y Nueva York, estados donde, según la información disponible, las actividades informales asociadas con la inmigración masiva han aumentado (Sassen, 1989; Lozano 1989). Como se indica en el cuadro 1, las series correspondientes a los distintos estados son paralelas al patrón nacional y no se observa evidencia alguna de que el empleo informal haya aumentado significativamente en ningún lado.³ Según éstas cifras, el empleo informal es un fenómeno poco significativo en los Estados Unidos y representa menos de un decil de la fuerza de trabajo.

B. Los enfoques de las pequeñas empresas y del consumo del hogar

Otro método, relacionado con el anterior, toma como base la evolución del número y la proporción de "empresas muy pequeñas", considerándolos como indicadores de cambio de las actividades informales. Por definición, las empresas muy pequeñas son las que emplean menos de 10 trabajadores. Este enfoque ha sido aplicado en los Estados Unidos en lugar del método de los datos del mercado de trabajo. La premisa es que, en los países avanzados, la mayoría de las actividades definidas como informales se producen en las empresas más pequeñas porque son menos visibles, más flexibles y tiene más posibilidades de evitar los controles del Estado. Se supone que las empresas más grandes son más vulnerables a la regulación oficial y menos propensas a arriesgarse a ser sancionadas. Por lo tanto, es más improbable que realicen actividades informales en forma directa, aunque pueden subcontratarlas a empresas más pequeñas que sí las realizan (Portes y Sassen, 1987; Sassen y Smith, 1992).

La idea de utilizar este enfoque se originó en entrevistas celebradas con funcionarios de la División de Sueldos y Horarios del Departamento de Trabajo de los Estados Unidos, el organismo encargado de que se paguen el salario mínimo, las horas extraordinarias y otras prestaciones que protegen a los trabajadores del país. En las entrevistas pudo comprobarse que los subcontratistas del sector del vestido, la electrónica y la construcción cometían todo tipo de infracciones a los códigos de trabajo y que lo mismo ocurría en todas las categorías de servicios de carácter personal o del hogar, especialmente en las grandes zonas urbanas. Muchas de las empresas involucradas eran pequeñas y empleaban menos de 10 trabajadores (Fernández-Kelly y García, 1989; Sassen y Smith, 1992). En otro estudio, realizado por el Tribunal de Cuentas de los Estados Unidos, se comprobó que en las industrias gastronómica, del vestido y de procesamiento de carnes, en las que predominan las pequeñas empresas, era donde se registraba la mayor incidencia de trabajo en establecimientos donde se explota a los trabajadores. Las prácticas más comunes en esta categoría era la falta de registros de salarios y de horas de trabajo, el pago de salarios inferiores al mínimo

³ Las cifras indicadas en el cuadro 1 no son estrictamente comparables porque las series correspondientes a América Latina se limitan a las zonas urbanas. El sesgo introducido por esta limitación resulta en una subestimación de la cifra ya que reduce la magnitud de las diferencias observadas entre los Estados Unidos y América Latina. Esto se debe a que la proporción de la fuerza de trabajo de las zonas rurales que participa en la economía informal es mayor que en las zonas urbanas en todos los países de la región.

legal, la falta de pago de las horas extraordinarias, el empleo de menores de edad, los riesgos de incendio y otras fallas de seguridad en las condiciones de trabajo (Tribunal de Cuentas de los Estados Unidos, 1989).

Como indicadores del grado de informalidad, la evolución de las empresas muy pequeñas está sujeta a dos sesgos de signo contrario. En primer lugar, no todas las empresas muy pequeñas realizan actividades informales, por lo que se produce una sobreestimación. En segundo lugar, las empresas muy pequeñas que trabajan totalmente "en negro" lograron eludir todos los controles del Estado, lo que resulta en una subestimación. No se sabe hasta qué punto estos sesgos se compensa entre sí. En esta situación, lo mejor es interpretar las series como una estimación aproximada de la evolución del sector informal, en la que se toma en cuenta las empresas registradas que más se aproximan a este modelo.

En el cuadro 2 se indica la proporción de empresas muy pequeñas y de sus empleados en el país en su conjunto durante el período comprendido entre 1965 y 1999. También se incluyen la proporción de estas unidades y de sus empleados en los estados de Nueva York, Florida y California y en los condados de Queens (Nueva York), Dade (Florida) y San Diego (California). Como se ha señalado, en estos lugares es donde se han realizado los estudios más recientes sobre el crecimiento de las actividades informales, vinculado principalmente al incremento acelerado de la inmigración. Entre los datos de los censos realizados en los condados no se dispone del número de empleados, desglosados por grupo de tamaño de los establecimientos.

Aproximadamente las tres cuartas partes de los establecimientos de los Estados Unidos censados en 1965 eran empresas muy pequeñas y absorbían aproximadamente la séptima parte de la población económicamente activa. En 1985 las cifras eran aproximadamente iguales, aunque las variaciones registradas entre los años mencionados son muy ilustrativas. Entre 1965 y 1970 se produjo una caída de 6% en la proporción de empresas muy pequeñas y una reducción de 2% en el porcentaje de la fuerza de trabajo empleada por ellas. La inversión de esta tendencia entre 1970 y 1975 es una observación espuria debido cambio de definición de establecimientos pequeños por el censo (de menos de ocho a menos de diez empleados). Luego de ese período y hasta 1980, se observó una nueva declinación, pero en ese año la tendencia se invirtió una vez más y la proporción de empresas muy pequeñas en 1985 alcanzó el mismo nivel que en 1965. A partir de 1985 se observa una lenta declinación de la cifra relativa de empresas muy pequeñas y la proporción de la fuerza de trabajo empleada por ellas.

Cuadro 2

NÚMERO DE EMPRESAS MUY PEQUEÑAS DE LOS ESTADOS UNIDOS Y NÚMERO DE PERSONAS EMPLEADAS EN ELLAS (1965-1999)

Año	Estados Unidos			California			Florida			Nueva York		
	Empresas (porcentaje)	Empleados (porcentaje)	Empleados en el condado de San Diego (porcentaje)	Empresas (porcentaje)	Empleados (porcentaje)	Empresas en el condado de San Diego (porcentaje)	Empresas (porcentaje)	Empleados (porcentaje)	Empresas en el condado de Dade (porcentaje)	Empresas (porcentaje)	Empleados (porcentaje)	Empresas en el condado de Queens (porcentaje)
1965	76 (3,5) ^a	14,1 (47,7) ^a	76,9 (0,12)	75,1 (0,34)	14,7 (4,5)	76,9 (0,12)	75,2 (1,3)	17,4	70,8	75,2 (0,38)	13,1 (5,4)	77
1970	70,6	11,9	71,2	71	12,4	71,2	70,5	14,1	66,7	71,8	11,2	74,8
1975	77,2	16,3	78,4	77	17	78,4	77,8	20	77,1	78,9	15,5	80,2
1980	74,1	15,2	74,9	73,5	15,2	74,9	75,7	18,7	74,4	76,5	14,8	78,5
1985	75,9	15,8	76,2	75,3	15,2	76,2	77,7	18,7	78,6	77,9	14,8	79,7
1990	74,2	15,0	73,6	73,4	14,4	73,6	76,6	18	78,4	76,9	14,5	79,7
1995	74,3	14,7	74,9	74,1	14,6	74,9	77,3	17,1	79,3	77,6	14,8	81,0
1999	73,6 (7,1)	14 (110,7)	72,9 (0,07)	72,9 (0,78)	13,5 (12,33)	72,9 (0,07)	77,3 (0,42)	15,5 (5,9)	79,6 (0,07)	77,1 (0,49)	14,6 (7,1)	80,6 (0,04)

Fuente: Oficina del Censo de los Estados Unidos de América (1965-2000).

^a Las cifras indicadas entre paréntesis corresponden a los valores absolutos totales (en millones).

Nota: Las empresas muy pequeñas son los establecimientos que emplean menos de 10 trabajadores.

Las cifras correspondientes a los estados exhiben un patrón similar, con la salvedad de que para 1985 las empresas muy pequeñas eran más comunes en Florida y Nueva York que en el país en su conjunto. A partir de entonces las cifras disminuyeron en California, donde el número relativo de empresas muy pequeñas cayó por debajo del promedio nacional en 1989, mientras que en Florida y Nueva York se mantuvo significativamente más alto. En las tres series correspondientes a los condados se observa una evolución similar pero, en todos los casos, la proporción de empresas muy pequeñas era mayor que en el estado respectivo en 1985 y en Dade (Miami) y Queens (Nueva York) mucho más elevada que el promedio nacional. A partir de entonces, las cifras del condado y el estado convergían en el caso de California, mientras que los condados de Queens y Dade seguían exhibiendo sistemáticamente una proporción mayor de empresas muy pequeñas que los estados respectivos y el país en su conjunto. Este resultado es coherente con los estudios etnográficos que indican una elevada incidencia de pequeñas empresas y de actividades informales en estas zonas urbanas (Sassen, 1989; Stepick, 1989; Guarnizo y Sánchez, 1999), a diferencia del enfoque del mercado de trabajo donde, no se encuentran variaciones regionales significativas con respecto a la presencia de empresas más estrechamente vinculadas con la economía informal.

El tercer enfoque, denominado método del consumo del hogar, se basa en el reconocimiento de que en los países desarrollados es difícil obtener mediciones del empleo informal mediante encuestas directas. Por ese motivo, James Smith y sus asociados (Smith, 1987; McCrohan, Smith y Adams, 1991) desarrollaron un método ingenioso sobre la base del consumo de bienes y servicios provistos informalmente por los hogares en los Estados Unidos. Para dichos estudios se utilizaron encuestas probabilísticas nacionales, realizadas por el Survey Research Center de la Universidad de Michigan en 1981, 1985 y 1986. Las actividades informales se definieron como las transacciones de mercado que deberían registrarse o ser objeto de tributación pero que no lo son. Se pidió a los encuestados que informaran sobre los montos gastados en los años precedentes para adquirir bienes o servicios "en negro" o "por debajo de la mesa". Sobre la base de estos resultados, los autores estimaron que los hogares estadounidenses gastan un máximo de 72 400 millones de dólares en compras informales, lo que en 1985 representó el 14,6% de todos los gastos (formales e informales). En el estudio también se informó que no menos de 83% de todos los hogares estadounidenses utilizaban al menos algún tipo de proveedor informal. Teniendo en cuenta el monto en dólares gastado, el primer lugar de la lista lo ocupaban las reparaciones y las mejoras en los hogares, seguidas por las compras de alimentos, la atención de los niños y otros servicios personales o domésticos y la reparación de automóviles (McCrohan, Smith y Adams, 1991, pág. 37).

El valor de este método radica en que se utilizan mediciones directas y estadísticamente representativas, lo que permite obtener una estimación fidedigna del consumo de los hogares. Como indicador de la amplitud de la informalidad en la economía nacional presenta una falla fundamental: no tiene en cuenta los insumos producidos informalmente para las empresas más grandes y las prácticas laborales irregulares de éstas. En otras palabras, todo el universo de subcontratación informal en las industrias del vestido, la electrónica, el mobiliario, la construcción y muchas otras, así como el empleo "fuera de plantilla" de empresas formales queda excluido por este sistema de medición que tiene en cuenta, exclusivamente, el consumo de los hogares. Este método y el de las empresas muy pequeñas emplean una premisa básica común: que la informalidad predomina en las unidades económicas más pequeñas. Sin embargo, en ambos casos hay discrepancias significativas entre lo que ocurre en los hechos y lo que indican las cifras.

C. Estimaciones macroeconómicas

En la cuarta estrategia, denominada método de las discrepancias macroeconómicas, se trata de medir la magnitud de la economía subterránea total, como proporción del PIB. Este método se

basa en la existencia de no menos de dos medidas distintas, pero comparables, en el contexto de la economía nacional. Las discrepancias entre ambas se atribuyen a las actividades informales. Por ejemplo, la brecha entre el ingreso y el gasto de las cuentas nacionales pueden emplearse para estimar la magnitud de los ingresos no declarados, pues es menos probable que las personas falsifiquen el monto de los gastos que el de los ingresos (Feige, 1990). Estos métodos han sido preferidos en los países avanzados, donde los métodos de registro del Estado y las cuentas nacionales están más desarrollados y hay pocas posibilidades de obtener información válida sobre la participación individual en actividades subterráneas mediante encuestas. En el marco de esta estrategia, el método de estimación más complejo emplea el cociente entre la moneda circulante y los depósitos a la vista. El primero en utilizarlo fue Gutmann (1977 y 1979), aunque luego fue modificado por Feige (1979) y Tanzi (1980 y 1983). El enfoque de la "razón moneda/depósitos" se basa en la premisa de que las transacciones informales se realizan principalmente en efectivo para evitar su detección por parte de las autoridades tributarias.

El método consiste en obtener una estimación de la moneda circulante necesaria para el funcionamiento de las actividades legales y restar esa cifra a la masa monetaria real. Esta diferencia, multiplicada por la velocidad de circulación del dinero, permite estimar la magnitud de la economía subterránea. Luego, la razón entre esta cifra y el PIB observado será la proporción de la economía nacional representada por las actividades informales. El método depende de que pueda identificarse un período de base en el que sea válido suponer que la economía oculta fue insignificante. Se determina la relación entre la moneda circulante y las cifras de referencia (depósitos a la vista para Gutmann, el PIB para Feige y el M2 para Tanzi) para este período y luego se extrapola a la actualidad. La diferencia entre esta estimación y la relación real constituyen la base para calcular la magnitud de las actividades subterráneas. Aplicando este enfoque, Feige (1990, pág. 997) informó que este sector de la economía de los Estados Unidos, expresada como proporción de los ingresos brutos ajustados totales declarados, aumentó de 0% en 1940 (el año tomado como base) a 20% en 1945, disminuyó posteriormente a cerca de 6% en 1960, aumentó aceleradamente para llegar a 24% en 1983, y luego declinó nuevamente a cerca de 18% en 1986. A pesar de las diferencias existentes entre los procedimientos de medición utilizados, en el periodo 1965-1989 esta evolución guarda una relación bastante estrecha con los cálculos basados en el número relativo de empresas muy pequeñas indicado en el cuadro 2.

Más recientemente, Feige (1997) observó que los cálculos anteriores estaban muy distorsionados porque no se había tenido en cuenta la cantidad de moneda que había salido de los Estados Unidos como depósitos de valor o como medio de intercambio con otros países. Según sus cálculos, no se conoce el destino de cerca de 80% de la moneda estadounidense y buena parte de ella está en el exterior. Tras una serie de cálculos complejos, Feige llega a la conclusión de que en 1991 los ingresos no declarados en los Estados Unidos son aproximadamente 700.000 millones de dólares y no más de un billón, como se había calculado con los modelos no ajustados. Aún después de realizar esta corrección, en el período 1990-1991 el tamaño de la economía no registrada alcanzó nuevamente la cifra de 25% de los ingresos brutos ajustados totales declarados (Feige, 1997, pág. 201).

Los economistas de otros países han comenzado a usar cada vez más los métodos macroeconómicos de estimación del tamaño de la economía subterránea a partir de los ingresos no declarados. Por ejemplo, en Canadá, varios investigadores utilizaron estos métodos y obtuvieron cifras que oscilaron entre 2,8% del PIB en 1981 (según la información de la Oficina de Estadística de Canadá) y 14,1% (según la información proporcionada por Mirus, utilizando el enfoque de Tanzi). Diez años más tarde, empleando el método de Guttman, Karoleff y otros (1993) obtuvieron una estimación de 21,6% del PIB, pero la cifra calculada por la Oficina de Estadística de Canadá se mantuvo en 2,3% (Smith, 1997, cuadro 3).

Los procedimientos macroeconómicos tienen graves deficiencias, que han sido señaladas por varios analistas (Feige, 1990; Portes y Sassen, 1987). En primer lugar, la premisa de que las transacciones informales se realizan principalmente en efectivo es discutible cuando pueden utilizarse cheques bancarios u otros instrumentos sin demasiado temor de que las autoridades los detecten. En segundo lugar, la hipótesis de que las actividades informales no existían en un período determinado arbitrariamente también es discutible. En tercer lugar, y lo que es más importante, estas estimaciones no permiten diferenciar entre las actividades ilegales y las informales. Como se ha señalado, las actividades informales guardan relación con bienes y servicios que en sí son lícitos, pero para cuya producción y distribución se eluden los canales oficiales. De allí que las estimaciones de la economía subterránea a veces alcanzan cifras enormes cuando se calculan empleando estos métodos, pues pueden incluir a gran número de actividades subterráneas ilícitas, cuyo funcionamiento y características son bien distintas a las de la economía informal propiamente dicha.

Por último, las estimaciones realizadas con estos métodos macroeconómicos varían ampliamente según las premisas y las cifras empleadas. Porter y Bayer (1984) repitieron los métodos utilizados por Guttman, Feige y Tanzi para obtener estimaciones de los tamaños absoluto y relativo de la economía subterránea de los Estados Unidos entre 1950 y 1980. Sus resultados se indican en el cuadro 3. Los tres conjuntos de estimaciones varían ampliamente. Por ejemplo, en 1980 el método de Guttman, aplicado por Porter y Bayer, arrojó una estimación de la economía oculta de 14% del PIB; mediante el enfoque de Tanzi se llegó a una cifra de 6% mientras que con el método de Feige este valor subió a 42%. En las estimaciones correspondientes a otros países, como Canadá, Gran Bretaña (Burton, 1997), Alemania (Enste y Schneider, 1998) y México (Centro de Estudios Económicos del Sector Privado [CEESP], 1987) se encontraron discrepancias similares.

Cuadro 3
ESTIMACIONES DE LA ECONOMÍA SUBTERRÁNEA DE LOS ESTADOS UNIDOS
EMPLEANDO MÉTODOS DE DISCREPANCIA MACROECONÓMICA

Año	Gutmann		Tanzi		Feige	
	Miles de millones de dólares	Porcentaje del PIB	Miles de millones de dólares	Porcentaje del PIB	Miles de millones de dólares	Porcentaje del PIB
1950	15,9	5,6	14,5	5,1	27,6	9,6
1955	14,7	3,7	12,8	3,2	1,7	0,4
1960	17,3	3,4	20,7	4,1	-3,4	-0,7
1965	31,6	4,6	26,3	3,8	9,6	1,4
1970	62,4	6,3	45,6	4,6	101,0	10,2
1975	150,8	9,7	77,0	5	467,3	30,2
1979	317,8	13,1	130,7	5,4	628,4	26,0
1980	372,8	14,2	159,9	6,1	1095,6	41,6

Fuente: Elaboración propia de los autores.

D. La paradoja de las mediciones

Las limitaciones de todos los métodos de medición se originan en la naturaleza misma del fenómeno que se intenta evaluar, cuyo carácter es, por definición, difícil de aprehender. Sin embargo, el grado en que se encubren las actividades informales no es uniforme. Los niveles de ocultamiento dependen de las características de las regulaciones del Estado y de la eficacia con que se hacen cumplir. En los entornos donde la economía informal es generalizada y semiabierta, como

en muchos países en desarrollo y varias naciones de Europa oriental, se pueden obtener estimaciones confiables de su magnitud mediante las encuestas directas. La poca fiscalización y el carácter generalizado de estas actividades hace que los empresarios y los trabajadores informales tengan menos temor a responder a las preguntas que puedan formularseles sobre sus actividades. En América Latina, varias encuestas han producido estimaciones aceptables de la magnitud de la fuerza de trabajo empleadas por el sector informal en varias zonas metropolitanas (Carbonetto, Hoyle y Tueros, 1985; Lanzetta y Murillo, 1989; Roberts, 1992).

Cuando la regulación del Estado es muy eficaz y generalizada, como en muchos países industrializados, la situación es distinta. En estos casos, las actividades informales están más ocultas y, como se ha visto, generalmente insertas en redes sociales más estrechas. Por lo tanto, por mejor organizado que esté el sistema oficial de registro, es más probable que no pueda detectar una proporción significativa de la actividad informal. Por ejemplo, en los Estados Unidos, hace mucho que los analistas han descartado la posibilidad de medir la economía informal o subterránea a través de encuestas directas y por lo tanto están obligados a recurrir a los métodos aproximados descritos en las secciones anteriores. Pese a que a partir del Gobierno del Presidente Reagan en los años ochenta se debilitaron la División de Sueldos y Horarios y otros organismos de fiscalización, los trabajadores y empresarios informales siguen siendo reacios a hablar sobre su trabajo (Fernández-Kelly y García, 1989). Los distintos métodos de medición, desde los patrones de consumo de los hogares a los coeficientes de discrepancia macroeconómica han dado estimaciones demasiado deficientes como para orientar la teoría o las políticas.

La tercera paradoja de la economía informal es que cuanto más creíble sea el aparato de fiscalización del Estado tanto más difícil será que los mecanismos de registro permitan determinar la magnitud real de la economía informal y, por ende, tanto menores serán las posibilidades de desarrollar políticas para abordarla. Si las estimaciones de Feige se toman al pie de la letra, se puede concluir que a principios de los años noventa no menos de la cuarta parte de la actividad económica de los Estados Unidos se desarrolló fuera del ámbito de la regulación del Estado. Como el gobierno sabe muy poco sobre el carácter y el alcance de estas prácticas actúa como si en realidad no existieran. Esta hipótesis puede llevar a graves consecuencias en materia de políticas:

"En la medida en que los sistemas de cuentas nacionales se basan en fuentes de datos recopiladas principalmente en el sector formal, la existencia de una economía informal importante y creciente trastocará por completo las percepciones de desarrollo fundadas en las estadísticas oficiales y, por ende, las decisiones en materia de políticas adoptadas exclusivamente sobre la base de la información proveniente de las fuentes oficiales" (Feige, 1990, pág. 993).

Sin embargo, esta afirmación debe tomarse teniendo en cuenta el análisis anterior sobre la magnitud de la fiscalización del Estado y las características de la sociedad civil sobre la cual se ejerce. Como se indica en los gráficos 4 y 5, lo más probable es que la economía informal sea menor si se complementa una regulación limitada de la actividad económica aplicada por un aparato de Estado competente con una población acostumbrada al empleo remunerado ordinario y a la existencia de medios jurídicos para formular sus demandas y resarcirse de daños. En tales situaciones, lo más probable es que el trabajo "fuera de plantilla" genere desaprobación y sea la propia sociedad y no sólo el Estado quienes hagan cumplir las normas jurídicas. En este contexto, las empresas informales quedan limitadas a los sectores marginales y el grueso de la "economía no declarada" corresponde a las actividades delictivas y no a las informales.

En el otro extremo, la esfera en que mejor se manifiesta la capacidad de la sociedad civil para evitar ser totalmente absorbida por un Estado autoritario es su habilidad para ocultar información a los organismos estatales de recopilación de la información. El mejor ejemplo de esta tercera paradoja lo constituyen las antiguas economías dirigidas de Europa oriental. En esos países, las políticas del Estado, cuyo objeto era controlar todos los aspectos de la actividad económica,

hacían necesario obtener un volumen enorme de información a fin de funcionar adecuadamente. Sin embargo, estas mismas políticas generaron una amplísima economía subterránea, cuya existencia dependía, precisamente, de su capacidad para eludir la detección oficial. La consecuencia de ello fue que la información que necesitaban los administradores del Estado se hizo cada vez más ilusoria y las políticas correspondientes cada vez menos realistas (Burawoy y Lukács, 1985; Stark, 1989; Rev, 1986). Las empresas y los organismos del Estado de la "primera" economía quedaron entrampados en un mundo de fantasía, alimentando sus respectivas imágenes engañosas y cada vez más alejados del mundo real. El resultado es bien conocido.

V. Conclusión: la movilidad de los límites de la informalidad

A. Resumen

En este capítulo hemos pasado revista a varias definiciones de la economía informal, diferenciándola de las actividades delictivas y subterráneas, y examinado varias de sus características. De la definición de este fenómeno utilizada en el análisis, surge con claridad que los elementos constitutivos del sector informal pueden variar de un país a otro y en función del tiempo. La relación entre el Estado y la sociedad civil, que se modifica en forma permanente, define el carácter de la informalidad. La geometría cambiante de las actividades formales e informales recorre un camino trazado por la historia y las características de la autoridad del Estado. Así, no puede sorprender la diversidad de las interacciones entre las economías formal e informal a que se hace referencia en la bibliografía. Todas las situaciones concretas tienen en común prácticas económicas que violan o soslayan las regulaciones del Estado, pero aquellas varían según la naturaleza de las relaciones entre la sociedad y el gobierno. Así, lo que en un entorno determinado es informal y combatido por las autoridades, en otro puede ser perfectamente legal; la misma actividad puede pasar del ámbito formal al informal o viceversa según el momento. Por último, la idea misma de informalidad puede volverse irrelevante cuando el Estado abdica de su función regulatoria.

La economía informal puede caracterizarse como una respuesta de la sociedad civil a una interferencia no deseada del Estado. El carácter universal del fenómeno refleja la gran capacidad de resistencia de la mayoría de las sociedades al ejercicio del poder del Estado. Se puede declarar oficialmente que una actividad determinada es ilegal sin que por ello desaparezca. Puede legislarse la desaparición de todo un sector económico y sin embargo éste puede subsistir y florecer en forma subterránea. La voluminosa bibliografía sobre la economía informal no hace sino confirmar su carácter universal. En ella, se describen sus características y consecuencias en entornos tan diversos como Canadá, California, los Países Bajos, México, Jordania y Sudáfrica (Smith, 1997; Lozano, 1989; Lomnitz, 1977 y 1988; Doan, 1992; McKeever, 1998).

La bibliografía también explica la diversidad de funciones que cumplen las actividades informales para quienes participan en ella. Si bien, buena parte de estas publicaciones, originadas en el campo de la economía, la analizan como un fenómeno de evasión tributaria (Spiro, 1997), en muchos estudios detallados, realizados sobre el terreno, se considera que el tema es mucho más complejo. Es evidente que las actividades informales son "funcionales" para quienes actúan en ellas, en el sentido de que les proporcionan un mínimo de medios para subsistir. Del mismo modo, resulta obvio que las empresas formales que subcontratan la producción y la comercialización a empresarios informales o emplean trabajadores "fuera de plantilla" cosechan los beneficios de la mayor flexibilidad y los menores costos logrados de esta manera. Sin embargo, no es tan evidente que la economía informal también puede tener consecuencias positivas para el propio actor cuya existencia y cuya lógica pone en cuestión.

B. La última paradoja

La cuarta paradoja de la economía informal es que generalmente tiene varios efectos positivos para el Estado, o sea, la propia institución encargada de su eliminación. Esta paradoja también adopta formas distintas según el contexto nacional. En los países menos desarrollados, donde la legislación que protege a los trabajadores a menudo es mucho más avanzada que la capacidad de la economía formal para asegurar el pleno empleo, la empresa informal tiene una doble función. En primer lugar, emplea y proporciona un ingreso a un segmento importante de la población que de otra manera se vería privado de cualquier medio de subsistencia. En estos países, el "colchón" constituido por la economía informal puede representar la diferencia entre cierta tranquilidad social y una agitación política permanente (Meagher, 1995; Cheng y Gereffi, 1994; Díaz, 1993).

En segundo lugar, los bienes y servicios suministrados por los productores informales reducen los costos de consumo de los trabajadores que trabajan en la economía formal y los costos de producción y distribución de las empresas formales, contribuyendo de este modo a su viabilidad (Portes y Walton, 1981). Los bajos salarios percibidos por los empleados del sector formal en los países del tercer mundo se compensan en parte por su mayor poder adquisitivo mediante la compra de bienes y servicios producidos informalmente. A su vez, las grandes empresas pueden compensar los mayores costos derivados de los códigos tributarios y laborales limitando el tamaño de la fuerza de trabajo declarada y subcontratar el resto a los empresarios informales. Con estos mecanismos, la economía informal contribuye a la estabilidad política y la viabilidad económica de las naciones más pobres. Estos hechos ayudan a explicar por qué generalmente muchos gobiernos toleran las actividades informales en contradicción con sus obligaciones en materia de fiscalización (Cross, 2000; Kempe, 1993; Birbeck, 1978).

En los países avanzados, la economía informal también desempeña un papel amortiguador, especialmente en lo que se refiere a los elementos marginales de la población. Cuando las prestaciones por desempleo y otras que otorga el Estado son reducidas por motivos políticos o

económicos, quienes las reciben las complementan mediante fuentes adicionales de ingresos que, por lo general, consisten en el empleo informal. Esto genera el tipo de situaciones descritas por MacDonald (1994) en Cincinatti, donde la combinación de las prestaciones de la seguridad social con los empleos temporales "fuera de plantilla" se convierte en un "modo de vida" para de los sectores marginados de la ciudad. Si bien estas prácticas son criticadas permanentemente por los medios de difusión y los funcionarios de gobierno, se hace caso omiso del hecho que estos empleos posibilitan la perpetuación de un sistema de bienestar social de bajo costo, que guarda poca relación con el costo de vida real (Uehara, 1990; Fernández-Kelly, 1995; Edin y Lein, 1997).

La informalidad también puede constituir un entorno protector para las formas empresariales incipientes pero innovadoras. Una vez más, el caso italiano es el mejor ejemplo. Si bien el Gobierno de Roma no miraba con buenos ojos lo que estaba sucediendo en la región de Emilia-Romagna, a la larga las redes informales de cooperación y solidaridad de los artesanos de Emilia generaron un sistema de especialización flexible, que se convirtió en un modelo mundial (Capecchi, 1989). Este no es el único ejemplo de la función "incubadora", como lo demuestran las experiencias de las empresas de Silicon Valley, que se iniciaron en los garajes o los sótanos de los propietarios (Lozano, 1989). Para los proyectos empresariales incipientes pero viables, la economía informal puede cumplir el papel de un entorno protector que les evita la carga de regulaciones caras y complejas que pueden hacerlos fracasar prematuramente o poner en riesgo su crecimiento. A medida que las empresas maduran, ingresan a la economía formal contribuyendo a su crecimiento. Esto es lo que ocurrió en Italia central, en Silicon Valley y en otros lugares.

Las diversas funciones de la economía informal pueden contribuir a explicar por qué los gobiernos, tanto de los países desarrollados como de los menos adelantados, muchas veces adoptan una actitud ambigua hacia estas actividades, tolerando su existencia al menos temporalmente. Un exceso de tolerancia puede poner en entredicho la credibilidad del ordenamiento jurídico y la disposición de las empresas formales y de los contribuyentes a seguir cumpliendo con sus obligaciones. Por el contrario, una actitud demasiado represiva contribuiría a eliminar el "colchón" que constituyen las actividades informales o, lo que es peor, puede impulsarlas a esconderse aún más, privando a las autoridades de todo tipo de control e información sobre ellas. El ocultamiento sistemático de información a los agentes del gobierno ha demostrado ser, con mucho, el instrumento más eficaz que posee la sociedad civil para resistir a los regímenes autoritarios.

La complejidad de las relaciones entre el Estado y la economía informal y las múltiples formas que ésta adopta, hacen imposible analizar este fenómeno simplemente desde el punto de vista de la "evasión tributaria". El criterio analítico necesario para estudiar estas actividades debe ser tan sutil y flexible como ellas mismas han demostrado serlo, combinando el uso de estadísticas agregadas y grandes encuestas con cuidadosas investigaciones de primera mano. Sólo de esta manera tendremos la posibilidad de abordar con cierto éxito el elusivo mundo de la informalidad y aprender de la complejidad de sus características. Tal aprendizaje, a su vez, pueda guiar políticas económicas más acertadas y un avance de la teoría económica y sociológica.

Bibliografía

- Adams, Richard N., (1975), "Harnessing Technological Development." in *Rethinking Modernization: Anthropological Perspectives*, edited by J. Poggie and R. Lynch. Westport, CT: Greenwood Press.
- Altman, Jonathan., (1983), "A Reconstruction Using Anthropological Methods of the Second Economy of Soviet Georgia." Ph. D. Dissertation. Enfield, England, Middlesex Polytechnic Institute.
- Benton, Lauren, (1989), "Industrial Subcontracting and the Informal Sector: The Politics of Restructuring in the Madrid Electronics Industry." in *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, edited by A. Portes, M. Castells, and L. A. Benton. Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press.
- Birbeck, Chris, (1978), "Garbage, Industry, and the 'Vultures' of Cali, Colombia." in *Casual Work and Poverty in Third World Cities*, edited by R. Bromley and C. Gerry. New York: John Wiley.
- Blanes Jimenez, Jose, (1989), "Cocaine, Informality, and the Urban Economy in La Paz, Bolivia." in *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, edited by A. Portes, M. Castells, and L. A. Benton. Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press.
- Borocz, Jozsef, (1989), "Mapping the Class Structures of State Socialism in East-Central Europe." *Research in Social Stratification and Mobility* 8:279-309.
- Bromley, Ray, (1994), "Informality, de Soto Style: From Concept to Policy." in *Contrapunto: The Informal Sector Debate in Latin America*, edited by C. A. Rakowski. Albany, NY: State University of New York Press.
- Brusco, Sebastiano, (1982), "The Emilian Model: Productive Decentralization and Social Integration." *Cambridge Journal of Economics* 6(2):167-84.
- Buchanan, James M., Robert D. Tollison, and Gordon Tullock, (1980) *Toward a Theory of the Rent-Seeking Society*. College Station, TX: Texas A&M University Press.

- Burawoy, Michael and Janos Lukacs, (1985), "Mythologies of Work: A Comparison of Firms in State Socialism and Advanced Capitalism." *American Sociological Review* 50:723-37.
- Burton, John, (1997), "The Underground Economy in Britain." in *The Underground Economy: Global Evidence of its Size and Impact*, edited by O. Lippert and M. Walker. Vancouver, Canada: The Fraser Institute.
- Capecchi, Vittorio, (1989), "The Informal Economy and the Development of Flexible Specialization." in *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, edited by A. Portes, M. Castells, and L. A. Benton. Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press.
- Carbonetto, Daniel, Jenny Hoyle, and Mario Tueros, (1985), *Sector Informal en Lima Metropolitana*. Research Progress Report. Lima: CEDEP.
- Castells, Manuel and Alejandro Portes, (1989), "World Underneath: The Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy." in *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, edited by A. Portes, M. Castells, and L. A. Benton. Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press.
- Centro de Estudios Economicos del Sector Privado (CEESP), (1987), *La economía subterránea en México*. Mexico City: Editorial Diana.
- Chavez, Leo R., (1988), "Settlers and Sojourners: The Case of Mexicans in the United States." *Human Organization* 47:95-108.
- Cheng, Lu-lin and Gary Gereffi, (1994), "The Informal Economy in East Asian Development." *International Journal of Urban and Regional Research* 18:194-219.
- Cornelius, Wayne A., (1998), "The Structural Embeddedness of Demand for Mexican Immigrant Labor: New Evidence from California." in *Crossings, Mexican Immigration in Interdisciplinary Perspective*, edited by M. Suarez-Orozco. Cambridge: Center for Latin American Studies, Harvard University.
- Cross, John C., (1998), *Informal Politics: Street Vendors and the State in Mexico City*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Dallago, Bruno, (1990), *The Irregular Economy: The Underground Economy and the Black Labor Market*. Aldershot, UK: Dartmouth.
- De Soto, Hernando, (1989), *The Other Path*. New York: Harper and Row.
- Diaz, Alvaro, (1993), "Restructuring and the New Working Classes in Chile: Trends in Waged Employment and Informality." Working Paper #DP47, United Nations Research Institute for Social Development, October.
- Doan, Rebecca, (1992), "Class Differentiation and the Informal Sector in Amman, Jordan." *International Journal of Middle East Studies* 24 (February):27-38.
- Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC), 2000. *Social Panorama of Latin America, 1999-2000*. Annual Report, Santiago de Chile: ECLAC.
- Edin, Kathryn and Laura Lein, (1997), "Work, Welfare, and Single Mothers' Economic Survival Strategies." *American Sociological Review* 62 (April):253-66.
- Enste, Dominik and Friedrich Schneider, (1998), "Increasing Shadow Economies All Over the World – Fiction or Reality?" Discussion Paper #26, Institute for the Study of Labor, Bonn, Germany.
- Evans, Peter B., (1989), "Predatory, Developmental, and Other Apparatuses: A Comparative Political Economy Perspective on the Third World State." *Sociological Forum* 4:561-87.
- Feige, Edgar L., (1997), "Revised Estimates of the Underground Economy: Implications of U.S. Currency Held Abroad." in *The Underground Economy: Global Evidence of its Size and Impact*, edited by O. Lippert and M. Walker. Vancouver, Canada: The Fraser Institute.
- _____, (1990), "Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economics Approach." *World Development* 18(7):989-1002.
- _____, (1979), "How Big is the Irregular Economy?" *Challenge* 22:5-13.
- Fernandez-Kelly, M. Patricia, (1995), "Social and Cultural Capital in the Urban Ghetto: Implications for the Economic Sociology of Immigration." in *The Economic Sociology of Immigration: Essays in Network, Ethnicity, and Entrepreneurship*, edited by Alejandro Portes. New York: Russell Sage Foundation.
- Fernandez-Kelly, M. Patricia and Anna M. Garcia, (1989), "Informalization at the Core: Hispanic Women, Homework, and the Advanced Capitalist State." in *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, edited by Alejandro Portes, M. Castells, and L. A. Benton. Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press.
- Gabor, Istvan R., (1988), "Second Economy and Socialism: The Hungarian Experience" in *The Underground Economies*, edited by E. L. Feige. Cambridge, MA: Cambridge University Press.

- Gambetta, Diego, (1993), *The Sicilian Mafia, the Business of Private Protection*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- García, Norberto, (1991), *Reestructuración, ahorro, y mercado de trabajo*. Santiago de Chile: PREALC.
- General Accounting Office, (1989), "Sweatshops in the United States: Opinions on Their Extent and Possible Enforcement Options." Briefing Report HRD-89-101 BR. Washington DC: U. S. Government Printing Office.
- Gereffi, Gary, (1999), "International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain." *Journal of International Economics*, 48:37-70.
- Gerry, Chris, (1978), "Petty Production and Capitalist Production in Dakar: The Crisis of the Self-Employed." *World Development*, 6:1187-98.
- Gershuny, Jonathan I., (1985), "Economic Development and Change in the Mode of Provision of Services." in *Beyond Employment, Household, Gender, and Subsistence*, edited by N. Redclift and E. Mingione. Oxford, UK: Basil Blackwell.
- _____. (1978), *After Industrial Society: The Emerging Self-Service Economy*. London: MacMillan.
- Gherzi, Enrique, (1997), "The Growing Importance of Informality." in *The Underground Economy: Global Evidence of its Size and Impact*, edited by O. Lippert and M. Walker. Vancouver, Canada: The Fraser Institute.
- Granovetter, Mark, (1993), "The Nature of Economic Relationships." in *Explorations in Economic Sociology*, edited by R. Swedberg. New York: Russell Sage.
- _____. (1985), "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology* 91:481-510.
- Greenfield, Harry, (1993), *Invisible, Outlawed, and Untaxed: America's Underground Economy*. Westport, CT: Praeger.
- Grossman, Gregory, (1989), "Informal Personal Incomes and Outlays of the Soviet Urban Population." in *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, edited by A. Portes, M. Castells, and L. A. Benton. Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press.
- Guarnizo, Luis, (1994), "Los 'Dominican Yorkers': The Making of a Binational Society." *Annals of the American Academy of Political and Social Science* 533:70-86.
- Guarnizo, Luis, Arturo I. Sanchez, and Elizabeth M. Roach, (1999), "Mistrust, Fragmented Solidarity, and Transnational Migration: Colombians in New York and Los Angeles." *Ethnic and Racial Studies* 22 (March):367-96.
- Gutmann, Peter M., (1979), "Statistical Illusions, Mistaken Policies." *Challenge* 22:14-17.
- _____. (1978), "Are the Unemployed Unemployed?" *Financial Analysts Journal* 25 (September/October).
- _____. (1977), "The Subterranean Economy." *Financial Analysts Journal* 24:27-34.
- Hart, Keith, (1990), "The Idea of the Economy: Six Modern Dissenters." Pp. 137-60 in *Beyond the Marketplace, Rethinking Economy and Society*, edited by R. Friedland and A. F. Robertson. New York: Aldine de Gruyter.
- _____. (1973), "Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana." *Journal of Modern African Studies* 11:61-89.
- Henken, Ted. A., (2002), *Condemned to Informality: Cuba's Experiment with Self-employment during the Special Period*. Ph. D. dissertation, Department of Sociology, Tulane University.
- Karoleff, Vladimir, Rold Mirus, and Roger S. Smith, (1993), "Canada's Underground Economy Revisited: Update and Critique." Paper presented at the 49th Congress of the International Institute of Public Finance, Berlin (August).
- Kempe, Ronald Hope, (1993), "Growth and Impact of the Subterranean Economy in the Third World." *Futures* 1 (October):864-876.
- Klein, Emilio y Victor E. Tokman, (2000), "La estratificación social bajo tensión en la era de la globalización." *Revista de la CEPAL* 72 (diciembre):7-30.
- _____. (1988), "Sector informal: Una forma de utilizar el trabajo como consecuencia de la manera de producir y no viceversa." *Estudios sociológicos* 6(16 Jan-Apr):205-12.
- Lacey, Marc, (2002), "To Fuel the Mideast's Grills, Somalia Smolders." *The New York Times*, July 25, 2002.
- Lanzetta de Pardo, Monica and Gabriel Murillo Castano, (1989), "The Articulation of Formal and Informal Sectors in the Economy of Bogota, Colombia." in *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, edited by A. Portes, M. Castells, and L. A. Benton. Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press.

- Leonard, Madeleine, (1998), *Invisible Work, Invisible Workers: The Informal Economy in Europe and the U.S.* London: MacMillan Press.
- _____, (1994), *The Informal Economy in Belfast.* Aldershot, Ireland: Avebury.
- Lomnitz, Larissa, (1988), "Informal Exchange Networks in Formal Systems: A Theoretical Model." *American Anthropologist.*
- _____, (1977), *Networks and Marginality: Life in a Mexican Shantytown.* New York: Academic Press.
- Lozano, Beverly, (1989), *The Invisible Work Force: Transforming American Business with Outside and Home-Based Workers.* New York: Free Press.
- MacDonald, R., (1994), "Fiddly Jobs, Undeclared Working, and the Something for Nothing Society." *Work, Employment, and Society.*
- Makaria, Kinuthia, (1997), *Social and Political Dynamics of the Informal Economy in African Cities.* Lanham, MD: University Press of America.
- McCrohan, Kevin, James D. Smith, and Terry K. Adams, (1991), "Consumer Purchases in Informal Markets: Estimates for the 1980s, Prospects for the 1990s." *Journal of Retailing.*
- McKeever, Matthew, (1998), "Reproduced Inequality: Participation and Success in the South African Informal Economy." *Social Forces* 76 (June).
- Meagher, Kate, (1995), "Crisis, Informalization, and the Urban Informal Sector in Sub-Saharan Africa." *Development and Change* 26 (April).
- Millman, Joel, (1992), "New Mex City." *New York.*
- Mingione, Enzo, (1990), "The Case of Greece." In *Underground Economy and Irregular Forms of Employment, Final Report*, edited by P. Barthelemy, P. Migueliz, E. Mingione, R. Pahl, and A. Wenig. Luxembourg: Commission of the European Communities.
- Molefsky, Barry, (1981), "American's Underground Economy." Report #81-181E, Congressional Research Service, The Library of Congress, Washington D.C.
- Moya-Pons, Frank, (1992), *Empresarios en Conflicto.* Santo Domingo: Fondo Para el Avance de las Ciencias Sociales.
- Nove, Alec, (1969), *An Economic History of the USSR.* London: Allen Lane The Penguin Press.
- Pahl, Raymond E., (1980), "Employment, Work, and the Domestic Division of Labor." *International Journal of Urban and Regional Research.*
- Pahl, Raymond E. y Claire, Wallace, (1985), "Household Work Strategies in Economic Recession." in *Beyond Employment, Household, Gender, and Subsistence*, edited by N. Redclift and E. Mingione. Oxford, UK: Basil Blackwell.
- Perez-Sainz, Juan Pablo, (1992), *Informalidad urbana en America Latina: Enfoques, problemáticas e interrogantes.* Caracas: Editorial Nueva Sociedad.
- Polanyi, Karl, [1944] (1957), *The Great Transformation.* Boston: Beacon Press.
- Porter, Richard D. and Amanda S. Bayer, (1984), "A Monetary Perspective on Underground Economic Activity in the United States." *Federal Reserve Bulletin.*
- Portes, Alejandro, (1997), "Neoliberalism and the Sociology of Development: Emerging Trends and Unanticipated Facts." *Population and Development Review*, 23 (June).
- Portes, Alejandro, Manuel Castells and Lauren Benton, (1989), "The Policy Implications of Informality." in *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, edited by A. Portes, M. Castells, and L. A. Benton. Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press.
- Portes, Alejandro, and Saskia Sassen, (1987), "Making It Underground: Comparative Materials on the Informal Sector in Western Market Economies." *American Journal of Sociology.*
- Portes, Alejandro, and Richard Schauffler, (1993), "Competing Perspectives on the Latin American Informal Sector." *Population and Development Review.*
- Portes, Alejandro, and Julia Sensenbrenner. (1993), "Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action." *American Journal of Sociology.*
- Powell, Walter W., (1990), "The Transformation of Organizational Forms: How Useful Is Organization Theory in Accounting for Social Change?" in *Beyond the Marketplace, Rethinking Economy and Society*, edited by R. Friedland and A. F. Robertson. New York: Aldine de Gruyter.
- Programa Regional de Empleo para America Latina, (PREALC), (1985), *Mas alla de la crisis.* Santiago de Chile: International Labor Office.
- Reenoy, Piet H., (1984), *Twilight Economy: A Survey of the Informal Economy in the Netherlands.* Research Report, Faculty of Economic Sciences, University of Amsterdam.

- Rev, Ivan, (1986), "The Advantages of Being Atomized." Working Paper. The Institute for Advanced Study. Princeton University.
- Roberts, Bryan R., (1991), "Household Coping Strategies and Urban Poverty in a Comparative Perspective." in *Urban Life in Transition*, edited by M. Gottdiener and C. G. Pickvance. Newbury Park, CA: Sage Publications.
- _____, (1989a), "Employment Structure, Life Cycle, and Life Chances: Formal and Informal Sectors in Guadalajara." in *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, edited by A. Portes, M. Castells, and L. A. Benton. Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press.
- _____, (1989b), "The Other Working Class: Uncommitted Labor in Britain, Spain, and Mexico." in *Cross-National Research in Sociology*, edited by M. L. Kohn. Newbury Park, CA: Sage Publications.
- Roque, Martha Beatriz, (2002), "Economía Informal en Cuba." Report commissioned by the Center for Migration and Development, Princeton University (May).
- Sabel, Charles, (1994), "Learning by Monitoring: The Institutions of Economic Development." in *The Handbook of Economic Sociology*, edited by N. J. Smelser and R. Swedberg. Princeton, NJ: Princeton University Press and Russell Sage Foundation.
- _____, (1989), "Flexible Specialization and the Re-Emergence of Regional Economies." in *Reversing Industrial Decline? Industrial Structure and Policy in Britain and Her Competitors*, edited by P. Hirst and J. Zeitlin. New York: Berg.
- _____, (1986), "Changing Modes of Economic Efficiency and Their Implications for Industrialization in the Third World." in *Development, Democracy, and Trespassing. Essays in Honor of Albert O. Hirschman*, edited by A. Foxley, M. S. McPherson, and G. O'Donnell. Notre Dame, IN: Notre Dame University Press.
- Sassen, Saskia, (1989), "New York City's Informal Economy." in *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, edited by A. Portes, M. Castells, and L. A. Benton. Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press.
- Sassen, Saskia y Robert C. Smith, (1992), "Post-Industrial Growth and Economic Reorganization: Their Impact on Immigrant Employment." In *US- Mexico Relations, Labor Market Interdependence*, edited by C. W. R. J. Bustamante, and R. a. Hinojosa. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Schoepfle, Gregory K., Jorge F. Perez-Lopez, (1992), "The Underground Economy in the United States." Occasional Paper Series on the Informal Sector #2. Washington DC: Bureau of International Labor Affairs, U. S. Department of Labor.
- Sethuraman, S. V., (1981), *The Urban Informal Sector in Developing Countries*. Geneva: International Labour Office.
- Smith, James D., (1987), "Measuring the Informal Economy." *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*.
- Smith, Philip M., (1997), "Assessing the Size of the Underground Economy: The Statistics Canada Perspective." in *The Underground Economy: Global Evidence of its Size and Impact*, edited by O. Lippert and M. Walker. Vancouver, Canada: The Fraser Institute.
- Spiro, Peter S., (1997), "Taxes, Deficits, and the Underground Economy." in *The Underground Economy: Global Evidence of its Size and Impact*, edited by O. Lippert and M. Walker. Vancouver, Canada: The Fraser Institute.
- Stark, David, (1989), "Bending the Bars of the Iron Cage: Bureaucratization and Informalization in Capitalism and Socialism." *Sociological Forum* 4 (December).
- Stepick, Alex, (1989), "Miami's Two Informal Sectors." in *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, edited by A. Portes, M. Castells, and L. A. Benton. Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press.
- Tanzi, Vito, (1983), "The Underground Economy in the United States: Annual Estimates, 1930-80." *International Monetary Fund Staff Papers* 30:283-305.
- _____, (1980), *The Underground Economy in the United States and Abroad*. Lexington, MA: DC Health.
- Tokman, Victor, (1982), "Unequal Development and the Absorption of Labour: Latin America 1950-1980." *CEPAL Review*.
- Treml, Vladimir, (1985), "Purchases of Food from Private Sources in Soviet Urban Areas." *Berkeley-Duke Occasional Papers on the Second Economy*, #3, September.
- U.S. Bureau of the Census, (2000a), *Current Population Surveys*. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office.

- _____, (2000b), *Statistical Abstract of the United States*, 120th edition. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office.
- _____, (1980), *Current Population Surveys*. Washington, DC: U.S. Government Printing Office.
- _____, (1970-2000), *County Business Patterns*. Washington, DC: U.S. Government Printing Office.
- Uehara, Edwina, (1990), "Dual Exchange Theory, Social Networks, and Informal Social Support." *American Journal of Sociology*.
- Waldinger, Roger, (1986), *Through the Eye of the Needle: Immigrants and Enterprise In the New York's Garment Trade*. New York: New York University Press.
- _____, (1985), "Immigration and Industrial Change in the New York City Apparel Industry." in *Hispanics in the U.S. Economy*, edited by G. J. Borjas and M. Tienda. New York: Academic Press.
- Western, Bruce. 1998. "Institutions and the Labor Market." in *The New Institutionalism in Sociology*, edited by M. C. Brinton and V. Nee. New York, Russell Sage Foundation.
- Williamson, Oliver, (1994), "Transaction Cost Economics and Organization Theory." in *The Handbook of Economic Sociology*, edited by N. J. Smelser and R. Swedberg. Princeton, NJ: Princeton University Press and Russell Sage Foundation.
- _____, (1975), *Markets and Hierarchies*. New York: The Free Press.
- Zhou, Min, (1992), *New York's Chinatown: The Socioeconomic Potential of an Urban Enclave*. Philadelphia: Temple University Press.
- Zhou, Min. and Carl L. Bankston, (1995), "Entrepreneurship." in *Asian American Almanac*, edited by I. Natividad. Columbus, OH: Gale Research.



NACIONES UNIDAS

Serie

CEPAL políticas sociales

Números publicados

1. Andrés Necochea, La postcrisis: ¿una coyuntura favorable para la vivienda de los pobres? (LC/L.777), septiembre de 1993.
2. Ignacio Irrarázaval, El impacto redistributivo del gasto social: una revisión metodológica de estudios latinoamericanos (LC/L.812), enero de 1994.
3. Cristián Cox, Las políticas de los noventa para el sistema escolar (LC/L.815), febrero de 1994.
4. Aldo Solari, La desigualdad educativa: problemas y políticas (LC/L.851), agosto de 1994.
5. Ernesto Miranda, Cobertura, eficiencia y equidad en el área de salud en América Latina (LC/L.864), octubre de 1994.
6. Gastón Labadie y otros, Instituciones de asistencia médica colectiva en el Uruguay: regulación y desempeño (LC/L.867), diciembre de 1994.
7. María Herminia Tavares, Federalismo y políticas sociales (LC/L.898), mayo de 1995.
8. Ernesto Schiefelbein y otros, Calidad y equidad de la educación media en Chile: rezagos estructurales y criterios emergentes (LC/L.923), noviembre de 1995.
9. Pascual Gerstenfeld y otros, Variables extrapedagógicas y equidad en la educación media: hogar, subjetividad y cultura escolar (LC/L.924), diciembre de 1995.
10. John Durston y otros, Educación secundaria y oportunidades de empleo e ingreso en Chile (LC/L.925), diciembre de 1995.
11. Rolando Franco y otros, Viabilidad económica e institucional de la reforma educativa en Chile (LC/L.926), diciembre de 1995.
12. Jorge Katz y Ernesto Miranda, Reforma del sector salud, satisfacción del consumidor y contención de costos (LC/L.927), diciembre de 1995.
13. Ana Sojo, Reformas en la gestión de la salud pública en Chile (LC/L.933), marzo de 1996.
14. Gert Rosenthal y otros, Aspectos sociales de la integración, Volumen I, (LC/L.996), noviembre de 1996.
Eduardo Bascuñán y otros, Aspectos sociales de la integración, Volumen II, (LC/L.996/Add.1), diciembre de 1996.
Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano (SELA) y Santiago González Cravino, Aspectos sociales de la integración, Volumen III, (LC/L.996/Add.2), diciembre de 1997.
Armando Di Filippo y otros, Aspectos sociales de la integración, Volumen IV, (LC/L.996/Add.3), diciembre de 1997.
15. Iván Jaramillo y otros, Las reformas sociales en acción: salud (LC/L.997), noviembre de 1996.
16. Amalia Anaya y otros, Las reformas sociales en acción: educación (LC/L.1000), diciembre de 1996.
17. Luis Maira y Sergio Molina, Las reformas sociales en acción: Experiencias ministeriales (LC/L.1025), mayo de 1997.
18. Gustavo Demarco y otros, Las reformas sociales en acción: Seguridad social (LC/L.1054), agosto de 1997.
19. Francisco León y otros, Las reformas sociales en acción: Empleo (LC/L.1056), agosto de 1997.
20. Alberto Etchegaray y otros, Las reformas sociales en acción: Vivienda (LC/L.1057), septiembre de 1997.
21. Irma Arriagada, Políticas sociales, familia y trabajo en la América Latina de fin de siglo (LC/L.1058), septiembre de 1997.
22. Arturo León, Las encuestas de hogares como fuentes de información para el análisis de la educación y sus vínculos con el bienestar y la equidad (LC/L.1111), mayo de 1998. [www](#)
23. Rolando Franco y otros, Social Policies and Socioeconomic Indicators for Transitional Economies (LC/L.1112), mayo de 1998.
24. Roberto Martínez Nogueira, Los proyectos sociales: de la certeza omnipotente al comportamiento estratégico (LC/L.1113), mayo de 1998. [www](#)
25. Gestión de Programas Sociales en América Latina, Volumen I (LC/L.1114), mayo de 1998. [www](#)
Metodología para el análisis de la gestión de Programas Sociales, Volumen II (LC/L.1114/Add.1), mayo de 1998. [www](#)
26. Rolando Franco y otros, Las reformas sociales en acción: La perspectiva macro (LC/L.1118), junio de 1998. [www](#)
27. Ana Sojo, Hacia unas nuevas reglas del juego: Los compromisos de gestión en salud de Costa Rica desde una perspectiva comparativa (LC/L.1135), julio de 1998. [www](#)
28. John Durston, Juventud y desarrollo rural: Marco conceptual y contextual (LC/L.1146), octubre de 1998. [www](#)

29. Carlos Reyna y Eduardo Toche, La inseguridad en el Perú (LC/L.1176), marzo de 1999. [www](#)
30. John Durston, Construyendo capital social comunitario. Una experiencia de empoderamiento rural en Guatemala (LC/L.1177), marzo de 1999. [www](#)
31. Marcela Weintraub y otras, Reforma sectorial y mercado de trabajo. El caso de las enfermeras en Santiago de Chile (LC/L.1190), abril de 1999.
32. Irma Arriagada y Lorena Godoy, Seguridad ciudadana y violencia en América Latina: Diagnóstico y políticas en los años noventa (LC/L.1179-P), Número de venta: S.99.II.G.24 (US\$ 10.00), agosto de 1999. [www](#)
33. CEPAL PNUD BID FLACSO, América Latina y las crisis (LC/L.1239-P), Número de venta: S.00.II.G.03 (US\$10.00), diciembre de 1999. [www](#)
34. Martín Hopenhayn y otros, Criterios básicos para una política de prevención y control de drogas en Chile (LC/L.1247-P), Número de venta: S.99.II.G.49 (US\$ 10.00), noviembre de 1999. [www](#)
35. Arturo León, Desempeño macroeconómico y su impacto en la pobreza: análisis de algunos escenarios en el caso de Honduras (LC/L.1248-P), Número de venta S.00.II.G.27 (US\$10.00), enero de 2000. [www](#)
36. Carmelo Mesa-Lago, Desarrollo social, reforma del Estado y de la seguridad social, al umbral del siglo XXI (LC/L.1249-P), Número de venta: S.00.II.G.5 (US\$ 10.00), enero de 2000. [www](#)
37. Francisco León y otros, Modernización y comercio exterior de los servicios de salud/Modernization and Foreign Trade in the Health Services (LC/L.1250-P) Número de venta S.00.II.G.40/E.00.II.G.40 (US\$ 10.00), marzo de 2000. [www](#)
38. John Durston, ¿Qué es el capital social comunitario? (LC/L.1400-P), Número de venta S.00.II.G.38 (US\$ 10.00), julio de 2000. [www](#)
39. Ana Sojo, Reformas de gestión en salud en América Latina: los cuasi mercados de Colombia, Argentina, Chile y Costa Rica (LC/L.1403-P), Número de venta S.00.II.G.69 (US\$10.00), julio de 2000. [www](#)
40. Domingo M. Rivarola, La reforma educativa en el Paraguay (LC/L.1423-P), Número de venta S.00.II.G.96 (US\$ 10.00), septiembre de 2000. [www](#)
41. Irma Arriagada y Martín Hopenhayn, Producción, tráfico y consumo de drogas en América Latina (LC/L.1431-P), Número de venta S.00.II.G.105 (US\$10.00), octubre de 2000. [www](#)
42. ¿Hacia dónde va el gasto público en educación? Logros y desafíos, 4 volúmenes: Volumen I: Ernesto Cohen y otros, La búsqueda de la eficiencia (LC/L.1432-P), Número de venta S.00.II.106 (US\$10.00), octubre de 2000. [www](#)
 Volumen II: Sergio Martinic y otros, Reformas sectoriales y grupos de interés (LC/L.1432/Add.1-P), Número de venta S.00.II.G.110 (US\$10.00), noviembre de 2000. [www](#)
 Volumen III: Antonio Sancho y otros, Una mirada comparativa (LC/L.1432/Add.2-P), Número de venta S.01.II.G.4 (US\$10.00), febrero de 2001. [www](#)
 Volumen IV: Silvia Montoya y otros, Una mirada comparativa: Argentina y Brasil (LC/L.1432/Add.3-P), Número de venta S.01.II.G.25 (US\$10.00), marzo de 2001. [www](#)
43. Lucía Dammert, Violencia criminal y seguridad pública en América Latina: la situación en Argentina (LC/L.1439-P), Número de venta S.00.II.G-125 (US\$10.00), noviembre de 2000. [www](#)
44. Eduardo López Regonesi, Reflexiones acerca de la seguridad ciudadana en Chile: visiones y propuestas para el diseño de una política (LC/L.1451-P), Número de venta S.00.II.G.126 (US\$10.00), noviembre 2000. [www](#)
45. Ernesto Cohen y otros, Los desafíos de la reforma del Estado en los programas sociales: tres estudios de caso (LC/L.1469-P), Número de venta S.01.II.G.26 (US\$10.00), enero de 2001. [www](#)
46. Ernesto Cohen y otros, Gestión de programas sociales en América Latina: análisis de casos, 5 volúmenes:
 Volumen I: Proyecto Joven de Argentina (LC/L.1470-P), Número de venta S.01.II.G.5 (US\$10.00), enero de 2001. [www](#)
 Volumen II: El Programa Nacional de Enfermedades Sexualmente Transmisibles (DST) y Síndrome de Inmunodeficiencia Adquirida (SIDA) de Brasil (LC/L.1470/Add.1-P), Número de venta S.01.II.G.5 (US\$10.00), enero de 2001. [www](#)
 Volumen III: El Programa de Restaurantes Escolares Comunitarios de Medellín, Colombia (LC/L.1470/Add.2-P), Número de venta S.01.II.G.5 (US\$10.00), enero de 2001. [www](#)
 Volumen IV: El Programa Nacional de Apoyo a la Microempresa de Chile (LC/L.1470/Add.3-P), Número de venta S.01.II.G.5 (US\$10.00), enero de 2001. [www](#)
 Volumen V: El Programa de Inversión Social en Paraguay (LC/L.1470/Add.3-P), Número de venta S.01.II.G.5 (US\$10.00), enero de 2001. [www](#)
47. Martín Hopenhayn y Álvaro Bello, Discriminación étnico-racial y xenofobia en América Latina y el Caribe.(LC/L.1546), Número de venta S.01.II.G.87 (US\$10.00), mayo de 2001. [www](#)
48. Francisco Pilotti, Globalización y Convención sobre los Derechos del Niño: el contexto del texto (LC/L.1522-P), Número de venta S.01.II.G.65 (US\$ 10.00), marzo de 2001. [www](#)
49. John Durston, Capacitación microempresarial de jóvenes rurales indígenas en Chile (LC/L. 1566-P), Número de venta S.01.II.G.112 (US\$ 10.00), julio de 2001. [www](#)

50. Agustín Escobar Latapí, Nuevos modelos económicos: ¿nuevos sistemas de movilidad social? (LC/L.1574-P), Número de venta S.01.II.G.117 (US\$ 10.00), julio de 2001. [www](#)
51. Carlos Filgueira, La actualidad de viejas temáticas: sobre los estudios de clase, estratificación y movilidad social en América Latina (LC/L.1582-P), Número de venta S.01.II.G.125 (US\$ 10.00), julio de 2001. [www](#)
52. Arturo León, Javier Martínez B., La estratificación social chilena hacia fines del siglo XX (LC/L.1584-P), Número de venta S.01.II.G.127 (US\$ 10.00), agosto de 2001. [www](#)
53. Ibán de Rementería, Prevenir en drogas: paradigmas, conceptos y criterios de intervención (LC/L.1596-P), Número de venta S.01.II.G.137 (US\$ 10.00), septiembre de 2001. [www](#)
54. Carmen Artigas, El aporte de las Naciones Unidas a la globalización de la ética. Revisión de algunas oportunidades. (LC/L.1597-P), Número de venta: S.01.II.G.138 (US\$ 10.00), septiembre de 2001. [www](#)
55. John Durston, Capital social y políticas públicas en Chile. Investigaciones recientes. Volumen I, (LC/L.1606-P), Número de venta: S.01.II.G.147 (US\$ 10.00), octubre de 2001 y Volumen II, (LC/L.1606/Add.1-P), Número de venta: S.01.II.G.148 (US\$ 10.00), octubre de 2001. [www](#)
56. Manuel Antonio Garretón, Cambios sociales, actores y acción colectiva en América Latina. (LC/L.1608-P), Número de venta: S.01.II.G.150 (US\$ 10.00), octubre de 2001. [www](#)
57. Irma Arriagada, Familias latinoamericanas. Diagnóstico y políticas públicas en los inicios del nuevo siglo. (LC/L.1652-P), Número de venta: S.01.II.G.189 (US\$ 10.00), diciembre de 2001. [www](#)
58. John Durston y Francisca Miranda, Experiencias y metodología de la investigación participativa. (LC/L.1715-P), Número de venta: S.02.II.G.26 (US\$ 10.00), marzo de 2002. [www](#)
59. Manuel Mora y Araujo, La estructura social argentina. Evidencias y conjeturas acerca de la estratificación social, (LC/L.1772-P), Número de venta: S.02.II.G.85 (US\$ 10.00), septiembre de 2002. [www](#)
60. Lena Lavinas y Francisco León, Empleo femenino no Brasil: mudanças institucionais e novas inserções no mercado de trabalho, Volumen I (LC/L.1776-P), Número de venta S.02.II.G.90 (US\$ 10.00), agosto de 2002 y Volumen II, (LC/L.1776/Add.1-P) Número de venta S.02.II.G.91 (US\$ 10.00), septiembre de 2002. [www](#)
61. Martín Hopenhayn, Prevenir en drogas: enfoques integrales y contextos culturales para alimentar buenas prácticas, (LC/L.1789-P), Número de venta: S.02.II.G.103 (US\$ 10.00), octubre de 2002. [www](#)
62. Fabián Repetto, Autoridad Social en Argentina. Aspectos político-institucionales que dificultan su construcción. (LC/L.1853-P), Número de venta: S.03.II.G.21, (US\$ 10.00), febrero de 2003. [www](#)
63. Daniel Duhart y John Durston, Formación y pérdida de capital social comunitario mapuche. Cultura, clientelismo y empoderamiento en dos comunidades, 1999–2002. (LC/1858-P), Número de venta: S.03.II.G.30, (US\$ 10.00), febrero de 2003. [www](#)
64. Vilmar E. Farias, Reformas institucionales y coordinación gubernamental en la política de protección social de Brasil, (LC/L.1869-P), Número de venta: S.03.II.G.38, (US\$ 10.00), marzo de 2003. [www](#)
65. Ernesto Aranibar Quiroga, Creación, desempeño y eliminación del Ministerio de Desarrollo Humano en Bolivia, (LC/L.1894-P), Número de venta: S.03.II.G.54, (US\$ 10.00), mayo de 2003. [www](#)
66. Gabriel Kessler y Vicente Espinoza, Movilidad social y trayectorias ocupacionales en Argentina: rupturas y algunas paradojas del caso de Buenos Aires, LC/L.1895-P), Número de venta: S.03.II.G.55, (US\$ 10.00), mayo de 2003. . [www](#)
67. Francisca Miranda y Evelyn Mozó, Capital social, estrategias individuales y colectivas: el impacto de programas públicos en tres comunidades campesinas de Chile, (LC/L.1896-P), Número de venta: S.03.II.G.53, (US\$ 10.00), mayo de 2003. [www](#)
68. Alejandro Portes y Kelly Hoffman, Las estructuras de clase en América Latina: composición y cambios durante la época neoliberal, (LC/L.1902-P), Número de venta: S.03.II.G.61, (US\$ 10.00), mayo de 2003. [www](#)
69. José Bengoa, Relaciones y arreglos políticos y jurídicos entre los estados y los pueblos indígenas en América Latina en la última década, (LC/L.1925-P), Número de venta: S.03.II.G.82, (US\$ 10.00), agosto de 2003. [www](#)
70. Sara Gordon R., Ciudadanía y derechos sociales. ¿Criterios distributivos?, (LC/L.1932-P), Número de venta: S.03.II.G.91, (US\$ 10.00), julio de 2003. [www](#)
71. Sergio Molina, Autoridad social en Chile: un aporte al debate (LC/L.1970-P), Número de venta: S.03.II.G.126, (US\$ 10.00), septiembre de 2003. [www](#)
72. Carmen Artigas, “La incorporación del concepto de derechos económicos sociales y culturales al trabajo de la CEPAL”, (LC/L.1964-P), Número de venta S.03.II.G.123, (US\$ 10.00), septiembre de 2003. [www](#)
73. José Luis Sáez, “Economía y democracia. Los casos de Chile y México”, (LC/L.1978-P), Número de venta: S.03.II.G.137, (US\$ 10.00), septiembre de 2003. [www](#)
74. Irma Arriagada y Francisca Miranda (compiladoras), “Capital social de los y las jóvenes. Propuestas para programas y proyectos”, Volumen I. LC/L.1988-P), Número de venta: S.03.II.G.149, (US\$ 10.00), septiembre de 2003. [www](#) Volumen II. LC/L.1988/Add.1-P), Número de venta: S.03.II.G.150, (US\$ 10.00), septiembre de 2003. [www](#)
75. Luz Marina Quiroga, Pablo Villatoro, “Tecnologías de información y comunicaciones: su impacto en la política de drogas en Chile”. Extracto del informe final CEPAL, CONACE”, (LC/L.1989-P), Número de venta: S.03.II.G.151, (US\$ 10.00), noviembre de 2003. [www](#)

- 76 Rodrigo Valenzuela Fernández, *Inequidad, ciudadanía y pueblos indígenas en Chile*, (LC/L.2006-P), Número de venta: S.03.II.G.167, (US\$ 10.00), noviembre de 2003. [www](#)
- 77 Sary Montero y Manuel Barahona, “La estrategia de lucha contra la pobreza en Costa Rica. Institucionalidad–Financiamiento– Políticas– Programas”, (LC/L.2009-P), Número de venta: S.03.II.G.170, (US\$ 10.00), noviembre de 2003. [www](#)
- 78 Sandra Pizsk y Manuel Barahona, *Aproximaciones y desencuentros niéela configuración de una autoridad social en Costa Rica: relato e interpretación de una reforma inconclusa*, (LC/L.2027-P), Número de venta: S.03.II.G.191, (US\$ 10.00), diciembre de 2003. [www](#)
- 79 Ernesto Cohen, Rodrigo Martínez, Pedro Donoso y Freddy Aguirre, “Localización de infraestructura educativa para localidades urbanas de la Provincia de Buenos Aires”, (LC/L.2032-P), Número de venta: S.03.II.G.194, (US\$ 10.00), diciembre de 2003. [www](#)
- 80 Juan Pablo Pérez Saíñz, Katherine Andrade-Eekhoff, Santiago Bustos y Michael Herradora, “El orden social ante la globalización: Procesos estratificadotes en Centroamérica durante la década de los noventa”, (LC/L.2037-P), Número de venta: S.03.II.G.203, (US\$ 10.00), diciembre de 2003. [www](#)
- 81 Carmen Artigas, “La reducción de la oferta de drogas. Introducción a algunos instrumentos internacionales”, (LC/L.2044-P), Número de venta: S.03.II.G.207, (US\$ 10.00), diciembre de 2003. [www](#)
- 82 Roberto Borges Martins, “Desigualdades raciais et políticas de inclusão racial: um sumário da experiência brasileira recente”, (LC/L.2082-P), Número de venta: S.04.II.G.22, (US\$ 10.00), abril de 2004. [www](#)
- Roberto Borges Martins, “Desigualdades raciales y políticas de inclusión racial; resumen de la experiencia brasileña reciente”, (LC/L.2082-P), Número de venta: S.04.II.G.22, (US\$ 10.00), marzo de 2004. [www](#)
- 83 Rodrigo Valenzuela Fernández, “Inequidad y pueblos indígenas en Bolivia. (LC/L. 2089-P), Número de venta: S.04.II.G.27, (US\$ 10.00), marzo de 2004. [www](#)
- 84 Laura Golbert, “¿Derecho a la inclusión o paz social ? El Programa para Jefes/as de Hogares Desocupados”. (LC/L. 2092-P), Número de venta: S.04.II.G.30, (US\$ 10.00), abril de 2004. [www](#)
- 85 Pablo Vinocur y Leopoldo Halperini, “Pobreza y políticas sociales en Argentina de los años noventa” (LC/L.2107-P), Número de venta: S.04.II.G.59, (US\$ 10.00), abril de 2004. [www](#)
- 86 Alfredo Sarmiento Gómez, “La institucionalidad social en Colombia: la búsqueda de una descentralización con centro”, (LC/L. 2122-P), Número de venta: S.04.II.G.51, (US\$ 10.00), mayo de 2004. [www](#)
- 87 Pablo Villatoro, “Los programas de reducción de la pobreza en América Latina. Un análisis de cinco experiencias.” (LC/L.2133-P), Número de venta: S.04.II.G.62, (US\$ 10.00), mayo de 2004. [www](#)
- 88 Arturo León, Rodrigo Martínez, Ernesto Espíñdola y Alejandro Schejtman, “Pobreza, hambre y seguridad alimentaria en Centroamérica y Panamá”, (LC/L.2134-P), Número de venta: S.04.II.G.63, (US\$ 10.00), mayo de 2004. [www](#)
- 89 Nelson do Valle Silva, “Cambios sociales y estratificación en el Brasil contemporáneo (1945-1999)” (LC/L.2163-P), Número de venta: S.04.II.G.91, (US\$ 10.00), julio de 2004. [www](#)
- 90 Gisela Zarembeg, “Alpargatas y libros: un análisis comparado de los estilos de gestión social del Consejo Provincial de la Mujer (Provincia de Buenos Aires, Argentina) y el Servicio Nacional de la Mujer (Chile)”, (LC/L.2164-P), Número de venta: S.04.II.G.92, (US\$ 10.00), julio de 2004. [www](#)
- 91 Jorge Lanzaro, “La reforma educativa en Uruguay (1995-2000): virtudes y problemas de una iniciativa heterodoxa”, (LC/L.2166-P), Número de venta: S.04.II.G.95, (US\$ 10.00), julio de 2004. [www](#)
- 92 Carlos Barba Solano, “Régimen de bienestar y reforma social en México”, (LC/L.2168-P), Número de venta: S.04.II.G.97, (US\$ 10.00), julio de 2004. [www](#)
- 93 Pedro Medellín Torres, “La política de las políticas públicas: propuesta teórica y metodológica para el estudio de las políticas públicas en países de frágil institucionalidad”, (LC/L.2170-P), Número de venta: S.04.II.G.99, (US\$ 10.00), julio de 2004. [www](#)
- 94 Carlos Sojo, “Líneas de tensión: gestión política de la reforma económica. El Instituto Costarricense de Electricidad, ICE y la privatización de empresas públicas”, (LC/L.2173-P), Número de venta: S.04.II.G.101, (US\$ 10.00), julio de 2004. [www](#)
- 95 Eugenio Lahera P., “Política y políticas públicas”, (LC/L.2176-P), Número de venta: S.04.II.G.103, (US\$ 10.00), agosto de 2004. [www](#)
- 96 Raúl Atria, “Estructura social y clases sociales”, (LC/L.2192-P), Número de venta: S.04.II.G.119 (US\$ 10.00), septiembre de 2004. [www](#)
- 97 Fabián Repetto y Guillermo Alonso, “La economía política de la política social argentina: una mirada desde la desregulación y la descentralización”, (LC/L.XX-P), Número de venta: S.04.II.G.XX, (US\$ 10.00), septiembre de 2004. [www](#)
- 98 Florencia Torche y Guillermo Wormald, “Estratificación y movilidad social en Chile: entre la adscripción y el logro”, (LC/L.2209-P), Número de venta: S.04.II.G.132, (US\$ 10.00), octubre de 2004. [www](#)

- 99** Lorena Godoy “Programas de renta mínima vinculada a la educación: las becas escolares en Brasil.” (LC/L.2217-P), Número de venta: S.04.II.G.137, (US\$ 10.00), noviembre de 2004. **www**
- 100** Alejandro Portes y William Haller “La economía informal.” (LC/L.2218-P), Número de venta: S.04.II.G.138, (US\$ 10.00), noviembre de 2004. **www**

-
- El lector interesado en adquirir números anteriores de esta serie puede solicitarlos dirigiendo su correspondencia a la Unidad de Distribución, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile, Fax (562) 210 2069, correo electrónico: publications@eclac.cl.

www Disponible también en Internet: <http://www.cepal.org/> o <http://www.eclac.org>

Nombre:
Actividad:.....
Dirección:.....
Código postal, ciudad, país:
Tel.: Fax: E.mail: