

Sector y empresa informal

Marcos Membreño Idiáquez*

Resumen.- Detrás de su aparente heterogeneidad, las distintas teorías sobre el sector y la empresa informal tienen en común importantes presupuestos epistemológicos y metodológicos. Esto se debe a que todos los teóricos de la informalidad han ido a llenar sus cántaros conceptuales a una misma y única fuente: la noción de informalidad propuesta originalmente por Keith Hart (1971) en los años setenta. Pero cuando hicieron suya la noción de informalidad, los seguidores de Hart no pudieron despojarla nunca de las inconsistencias teóricas que le eran inherentes desde su origen, a pesar de haberla traducido y reformulado en el lenguaje propio de sus respectivas escuelas de pensamiento. Tal es la tesis que defiende el autor de este artículo.

Introducción

La teoría de la “economía informal” surgió a comienzos de los años setenta, como resultado del encuentro, entre por un lado, los debates teóricos sobre el desarrollo que se llevaban a cabo en el ámbito académico (Hunt, 1989) y, por otro lado, los objetivos, más pragmáticos, del “Programa Mundial del Empleo” que fue lanzado en junio de 1964 por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) para enfrentar los problemas del desempleo y de la pobreza en los países en desarrollo (Moser, 1978).

La convergencia entre el mundo académico universitario y el mundo de las instituciones multilaterales encargadas de la elaboración de políticas, se produjo a partir del momento en que la OIT encomendó a ciertos académicos del *Institut of Development Studies* (IDS) de la Universidad de Sussex, entre los cuales figuraban Dudley Seers (en aquellos años, Director del IDS), Hans Singer y Richard Jolly, la dirección de las investigaciones que se llevarían a cabo en los tres países “pilotos” seleccionados por la OIT para poner en práctica los objetivos de su recién

inaugurado “Programa Mundial del Empleo”. Estos tres países eran Colombia (OIT, 1970), Ceilán (OIT, 1971) y Kenia (OIT, 1972)¹.

Las tres investigaciones piloto realizadas bajo los auspicios de la OIT, se vieron acompañadas y enriquecidas por un intenso debate que tuvo lugar en diferentes foros. Uno de estos foros fue la “*Conference on Urban Unemployment in Africa*”, que se llevó a cabo en septiembre de 1971, bajo el patrocinio del mismo IDS. En ella, Keith Hart (1971), presentó una comunicación titulada “*Informal income opportunities and the structure of urban employment in Ghana*”. En esta comunicación escrita, que apareció publicada dos años más tarde en una revista internacional, Hart (1973) proponía reemplazar las categorías de “desempleo” y “subempleo” con la de “actividad informal”, para designar el conjunto de actividades económicas realizadas por el “subproletariado urbano”.

Hart consideraba que el concepto de “desempleo” implicaba un “*unthinking transfer of western categories to the economic and social structures of Africa cities*” (*Ibid.*:61). Había, por tanto, que

* Dirección de investigación - UCA.

desprenderse de las categorías occidentales para poder percibir el hecho de que el subproletariado urbano no estaba compuesto por desempleados y/o subempleados, sino por individuos que trabajaban en actividades económicamente productivas, generadoras de empleo y de ingresos para los “pobres” y proveedoras, además, de una parte importante de los bienes y servicios demandados por la población e, incluso, por el Estado o las empresas capitalistas. Con ello, Hart se oponía a la tendencia, predominante entonces, de considerar a los “*working poor*” como un problema y no como un sector capaz de contribuir a resolver los problemas del desempleo, la pobreza y el subdesarrollo económico. En palabras de Hart:

“It is generally understood that growing residual underemployment and unemployment in the cities of developing countries is ‘a bad thing’. But why should this be so? In what way precisely does this phenomenon constitute a problem? Is it from the viewpoint of poverty (inadequate personal or family incomes), social disorganisation and public morality (the crime rate or prostitution), overcrowding (pressure on social infrastructure in towns), political unrest (the danger to politicians of a concentration of frustrated slum-dwellers), rural depopulation (reductions in agricultural capacity)? Or, expressed in terms of the productivity labour, is it an economist’s problem (inefficient utilisation of manpower or reduced contribution to growth in national income)?”

“Employment policy frequently confronts all of those questions and some objective may be seen to be in conflict. But by focusing on ‘unemployment’, with its attendant western folk images of Tyneside or New York in the 1930s, of dole queues and Keynesian solutions,

the goals of employment policy are confused, when they should be made explicit. What happens if the problem is restated in terms of formal and informal employment structures? The question becomes not ‘How can we create work for the jobless’, but rather ‘Do we want to shift the emphasis of income opportunities in the direction of formal employment for its own sake, or only to reduce participation in socially disapproved informal activities and in those informal occupations whose marginal productivity is too low?’ Perhaps it will be argued that some movement should be encouraged away from tertiary activities (both formal and informal) towards primary and secondary production in town and countryside” (Ibd.:81-82).

Aunque Hart nunca llegó a formar parte de los equipos de académicos que realizaron las tres investigaciones pioneras patrocinadas por la OIT en el marco del Programa Mundial del Empleo, su concepto de “sector informal” fue adoptado en la última de ellas, es decir, en la que se llevó a cabo en Kenia (OIT, 1972)². En las manos de la OIT, el concepto se difundió a nivel mundial con suma rapidez, al punto de que fue adoptado no solamente por las instituciones multilaterales, los gobiernos y por las ONG que trabajaban en el terreno de la cooperación y la promoción del desarrollo, sino también por los académicos y los investigadores.

Las inconsistencias del concepto de informalidad

Las inconsistencias de la teoría hartiana de la informalidad se sitúan a tres niveles distintos: a) al nivel de procedimiento epistemológico utilizado para definir el concepto de informalidad, b) al nivel del contenido mismo del concepto, y c) al nivel de la operacionalización del

concepto para fines de investigación o de análisis empírico. Examinaremos separadamente las inconsistencias correspondientes a cada uno de estos tres niveles.

Un procedimiento tautológico para definir la informalidad

Según Hart, *"if we consider normal English usage, 'informal' refers to behaviour which relatively speaking lacks form... But what is form?... Form is... what is regular, predictable, reproducible, recognizable... When we identify something as informal, it is because it fails to reproduce the pattern of some established form. The consequence for economic analysis is obvious. The 'informal' economy is anything which is not entailed directly in these definitions... From the standpoint of high civilization, whatever it cannot control or comprehend is 'informal' -that is, irregular, unpredictable, unstable, even invisible"* (Hart, 1987).

No hemos encontrado ningún otro texto que muestre sin rodeos y con tanta claridad como éste, la metodología que hizo posible la construcción del concepto hartiano de informalidad. Además, nadie mejor que Hart para explicarnos esta metodología. De esta última, hay dos puntos que nos interesa destacar aquí. El primero, el más obvio de todos, es el procedimiento negativo adoptado por Hart para definir la informalidad: se define lo informal a partir de la negación de lo formal, de lo que tiene una forma. Lo cual supone, lógicamente, que en un primer momento se defina previamente lo que es "formal" y, más tarde, en un segundo momento, se proceda a la negación de dicha definición, para así arribar, finalmente, a la conceptualización de lo que es "informal", de lo que carece de forma.

El método que Hart nos propone para construir el concepto de informalidad es, a todas luces, un procedimiento tautológico. Y, como es archisabido, las tautologías no conducen a ninguna parte, como no sea a dar vueltas sobre el mismo punto, al igual que la serpiente que da vueltas sobre sí misma, mordiendo su propia cola. Definir una cosa a partir de lo que ella no es, no me permite saber absolutamente nada de lo que esa cosa es positivamente en la realidad, más allá del reino de las puras negaciones lógicas. Pero, aun cuando las definiciones tautológicas no nos aporten ninguna información sobre lo que es la realidad, ellas nos revelan, sin embargo, la pobreza teórica y epistemológica del aparato conceptual del cual ellas mismas forman parte (Mires, 1991).

Pero hay un segundo aspecto de la metodología propuesta por Hart que nos parece importante poner de relieve. Se trata del punto de vista epistémico que adopta para definir la informalidad: "the standpoint of high civilization" (Hart, 1987). De hecho, en el artículo donde propuso por primera vez su concepto de informalidad, Hart había adoptado este mismo punto de vista cuando afirmaba que las actividades informales adquirían generalmente un carácter de "illegitimacy", un carácter definido a partir de los valores predominantes en las élites sociales: *"The notion of legitimacy used in this article is derived essentially from Ghana's laws, and presumably coincides with the morality of 'respectable' Ghanaians"* (Hart, 1973:74).

Como puede apreciarse, Hart concibe la informalidad "desde arriba" o, para expresarlo en su propio lenguaje, *"from the standpoint of high civilization"* (Hart, 1987). ¿Cuál es esta "high civilization"? Para Hart, se trata de las *"institutions of modern nation states, the more corporate levels of capitalist*

organization and the intellectual procedures devised by economists to represent and manipulate the world” (Ibid.). El punto de vista adoptado por Hart para definir la informalidad puede ser calificado de *topocentrista* en el sentido de que convierte al sector formal (o moderno) en el parámetro de referencia normativa del sector informal. El *topos* de referencia es aquí la modernidad, cuya máxima encarnación son, tal como lo afirma Hart parafraseando a Max Weber, el Estado, el capitalismo y la ciencia económica. Lo informal es lo no moderno, es decir, todo aquello que “*take place outside the framework of corporate public and private sector establishments” (Ibid.)* y que no “*run with some measure of bureaucracy” (Hart, 1973:68)*. Sin embargo, Hart nunca precisa, en términos positivos, en qué consiste la estructura no burocrática de las actividades informales. De ahí que su afirmación de que la economía informal es “*a matter of degrees of social organization” (Hart, 1987)*, deba ser considerada como una formulación carente de contenido.

Hay tres consecuencias importantes que se desprenden de la visión topocentrista implícita en la noción hartiana de la informalidad. La primera es la tendencia a estigmatizar la economía informal. Esta tendencia puede apreciarse con suma claridad cuando Hart hace de la ilegalidad uno de los rasgos distintivos del sector informal. Refiriéndose al sector informal de la región de Ghana donde había realizado la investigación para su tesis de doctorado, Hart afirmaba: “*a consideration of income opportunities outside formal employment must include certain kinds of crime. The incidence of illegitimate activity in Nima was, to my knowledge, all-pervasive. It was difficult indeed to find anyone who had not at some time transgressed the law, usually with some profitable profit*

result, if undetected” (Ibid.:68). Desde esta perspectiva, la informalidad se convertía en lo que estaba al margen de la ley o de la norma. Pero, más importante que los términos, es el hecho de que la estigmatización de la informalidad, sea por la vía de su identificación con la ilegalidad o por cualquier otra vía, se traduce casi inevitablemente en una apología del sector formal de la economía, el cual aparece como la encarnación institucional idealizada de los valores propugnados por la modernidad.

La segunda consecuencia del topocentrismo hartiano es la tendencia a ver en el sector informal una especie de “residuo” que no ha podido ser asimilado por el sector formal, es decir, por las instituciones “modernas” estatales o capitalistas (Hart, 1987). Los planteamientos de dos Carbonetto y de Mezzera, dos teóricos latinoamericanos seguidores de Hart, son bastante elocuentes en este sentido. Para el primero de ellos, el sector informal es el “conjunto de puestos de trabajo autogenerados por la fuerza laboral excluida del sector moderno” (Carbonetto, 1985:60); una idea que es suscrita también por Mezzera cuando afirma que “la mejor definición del sector (informal) parece ser el conjunto de unidades productivas -incluyendo las que consisten solo de un trabajador por cuenta propia- que son el refugio económico de quienes, al ser excluidos del sector moderno, se ven forzados a inventar modos de obtener algún ingreso con muy escaso acceso a capital y otros recursos complementarios al trabajo” (Mezzera, 1987:109). Pero para que las definiciones de Carbonetto y de Mezzera puedan llegar a ser ciertas, habría que aceptar como verdadera al menos una de las siguientes posibilidades: a) que el sector moderno tiene la capacidad (o el interés) de absorber y assimilar por completo al sector tradi-

cional o informal; b) que todos los individuos tienen interés en obtener un empleo en el sector moderno; c) que todos o la mayoría de los individuos estuvieron alguna vez empleados en el sector moderno y que posteriormente fueron expulsados de él. No obstante, ninguna de estas tres posibilidades parece haber sido confirmada hasta ahora por la observación empírica disponible (Pérez Sainz, 1991). Las tres tienen en común el hecho de ser postulados topocentristas.

La tercera consecuencia del topocentrismo hartiano es la tendencia a concebir el sector informal con las mismas categorías creadas originalmente para conceptualizar al sector moderno. El ejemplo más claro de esta extrapolación conceptual es el uso injustificado del concepto de "empresa" para designar unidades de producción o de comercialización que no ameritan ser designadas como tales. Nos parece que se juega con los términos cuando se utiliza pomposamente el término de "empresa" para designar un establecimiento compuesto por cinco personas o, peor aún, por una sola persona cuya actividad productiva o comercial aparece, en muchos sentidos, como una prolongación de su actividad doméstica³. Si nos atenemos a los análisis históricos de Weber (1991) o de Braudel (1979), resulta bastante evidente que la empresa es una institución que surge históricamente a partir del momento en que la actividad económica que produce para el mercado, o que comercializa bienes o servicios, logra separarse y autonomizarse de la economía doméstica del hogar. Mientras esto no ocurra, no puede aparecer la "función empresarial" (Smelser y Swedberg, 1994), y la actividad económica no abandona su estructura patrimonial, consistente en la simbiosis entre el hogar y el establecimiento.

Con más o menos sutilezas literarias, todos los autores que han intentado reformular o reinterpretar el concepto hartiano de informalidad, no escapan al doble procedimiento de la tautología y del topocentrismo. Tomemos, para comenzar, el caso del informe sobre Kenia, que fue elaborado bajo la dirección de los académicos e investigadores del IDS de la Universidad de Sussex. En dicho informe se afirma que el sector formal está compuesto por las actividades económicas "*formally and officially recognised and fostered by the Government*", mientras que, por el contrario, el sector informal está compuesto por las empresas y por los individuos que "*operate outside the system of governments benefits and regulation*" (OIT, 1971:504). Así, las características atribuidas al sector informal no son ni más ni menos que la negación exacta de aquellas que se les atribuyen al sector formal (*Ibid.*:6).

Por otro lado, la noción de "*illegitimacy*" propuesta originalmente por Hart, se transforma en "*illegacy*" en el informe de la OIT sobre Kenia, con lo cual se consuma la estigmatización del sector informal: "*Many of the economic agents in this sector operate illegally, though often pursuing similar economic activities to those in the formal sector*" (*Ibid.*:504). Y el estigma de la ilegalidad no desaparece del informe, aun cuando sus autores se apresuren a precisar que la ilegalidad del sector informal no es el resultado de la naturaleza de la actividad económica misma, sino de "*an official limitation of access to legitimate activity*"⁴ (*Idem.*).

El mismo procedimiento tautológico y topocéntrico encontramos en los teóricos que han intentado reformular el concepto de informalidad desde una perspectiva marxista. Tomemos, por ejemplo, el caso de Portes y Castells,

dos de los más prominentes representantes de esta corriente de pensamiento. Ambos autores afirman: "*The informal economy is... a process of income-generation characterized by one central feature: its is unregulated by the institutions of society, in a legal and social environment in which similar activities are regulated*" (Castells y Portes, 1991:12)⁵. Y añaden enseguida, como para que no quede ninguna duda sobre el procedimiento negativo que han utilizado para definir la informalidad: "*In fact, it is because there is a formal economy (i.e., an institutional framework of economic activity) that we can speak of an "informal" one*" (Ibid.:13).

En relación al topocentrismo, éste también aparece en Castells y Portes ligado al carácter de ilegalidad que ambos le atribuyen a las actividades informales. Y tal como ocurría en los escritos de Hart, la ilegalidad también es concebida por Castells y Portes como la negación de los valores predominantés en la sociedad: "*some economic activities may be termed informal because of their very nature, namely, because they are defined as criminal by the institutions of society*" (Ibid.:15). Con el fin de atenuar la carga peyorativa que el concepto de criminal introduce en la noción de informalidad, Castells y Portes diferencian lo informal, de lo "*criminal*" o "*illicit*" (Ibid.). Y mediante este artificio terminológico, subdividen la estructura económica de la sociedad en tres sectores: el formal, el informal y el criminal (Ibid.:14).

Los procedimientos que los teóricos de la llamada escuela estructuralista utilizan para definir la informalidad, tampoco difieren substancialmente de los de Hart. Dos representantes de esta escuela, Souza y Tokman, conciben el sector informal en términos de empresas y/o personas ocupadas en actividades "no

organizadas" (Souza y Tokman, 1976:67). Para ambos autores, la formulación negativa "no organizada", significa, por una parte, "no organizada en términos capitalistas" (en el sentido de no separación entre la propiedad del trabajo y del capital, o de la ausencia de relaciones salariales) y, por otra parte, "no organizada jurídicamente", en el sentido de no cumplimiento de la legislación social y laboral existente (Ibid.). Bajo su pluma, hace su reaparición el persistente estigma de la ilegalidad. Pero aquí, a diferencia de lo que ocurría en el informe de la OIT sobre Kenia, la ilegalidad aparece como una característica constitutiva de la empresa informal: según Souza y Tokman, su tamaño reducido, le impide a las pequeñas empresas cumplir con las disposiciones legales existentes.

El representante en América Latina de la corriente "anti-mercantilista" o "empresarial", De Soto, tampoco puede evitar la utilización de un procedimiento negativo y topocéntrico en la definición de la informalidad. Del mismo modo que Castells y Portes o que Souza y Tokman, De Soto hace de la ilegalidad un rasgo esencial de la informalidad. Con este último término, De Soto designa el conjunto de actividades ilegales realizadas por los individuos que migraron del campo a la ciudad y que no fueron capaces de encontrar un empleo legal debido a los altos costos que suponía para ellos el cumplimiento de los procedimientos formalmente establecidos por Estado (De Soto, 1987:11-13). En sus propias palabras: la informalidad es una "zona de penumbra que tiene una larga frontera con el mundo legal y donde los individuos se refugian cuando los costos de cumplir las leyes exceden a sus beneficios" (Ibid.:12-13)⁶. Sin embargo, precisa De Soto, como para atenuar la carga peyorativa presente en la noción de ilegalidad, todo ello no

significa que los informales vivan en un estado de anarquía, completamente al margen de toda ley. Por el contrario, éstos han desarrollado su propio sistema de derecho o lo que el mismo De Soto denomina una “normatividad extralegal”, cuya función es la de “ir supliendo al Derecho oficial ahí donde éste no funciona” (*Ibid.*:14).

Esta tendencia constante a identificar las actividades informales con la ilegalidad parecería ser una razón suficiente para justificar el abandono del concepto de informalidad y su substitución definitiva por el de ilegalidad. Uno no puede dejar de preguntarse, en efecto, ¿qué sentido y qué interés puede tener el hecho de acuñar un nuevo concepto, como el de informalidad, por ejemplo, que vendría a designar un fenómeno tan viejo y tan antiguo como el de la ilegalidad, para el cual, por otra parte, la ciencia jurídica y la filosofía moral nos ofrecían desde hacía mucho tiempo, una amplia batería de conceptos para designarlo?

Las ambigüedades del concepto de informalidad

En la medida en que el sector informal es definido mediante un procedimiento negativo y topocéntrico, resulta difícil poder determinar con precisión, sin ambigüedades, cuál es el contenido positivo de las actividades informales. Ello se debe a que el procedimiento metodológico citado, nos conduce a convertir el concepto de sector informal en una especie de “*cul de sac*”, donde uno arroja todo aquello que no puede ser clasificado con los parámetros establecidos para definir lo que es moderno o formal. Al final, lo que queda dentro de ese “*cul de sac*” es un abigarrado conjunto de actividades o de estructuras económicas heterogéneas, cuyo único rasgo común consiste en una característica terriblemente ambigua e imprecisa:

no ser actividades formales.

En tales condiciones, se convierte en un problema insoluble la tarea de encontrar, *a posteriori*, como lo han hecho todos los teóricos de la informalidad, una característica positiva que sea común al conjunto de actividades o de estructuras tan disímiles que habían quedado inicialmente juntas, por una especie de “azar taxonómico”, al interior del casillero de la informalidad. El precio que debe ser pagado para encontrar esta característica positiva común es demasiado alto: la aceptación implícita del contenido polisémico y ambivalente del concepto de informalidad al interior del discurso teórico de un mismo autor.

La ambivalencia del concepto de informalidad puede apreciarse cada vez que éste es utilizado para referirse indistintamente tanto a los individuos como a los establecimientos económicos. Esto resulta particularmente evidente en la definición de informalidad propuesta por Souza y Tokman. Recordemos que para ambos autores, el sector informal se encuentra compuesto por “las personas y/o empresas” (Souza y Tokman, 1976:67) que trabajan en actividades no organizadas en el sentido capitalista y en el sentido jurídico. En Portes encontramos un planteamiento semejante a éste. En su crítica dirigida contra las teorías que reservan la noción de informalidad para caracterizar exclusivamente a los establecimientos, Portes escribe: “esta definición es incompleta... porque al centrarse en las empresas omite una serie de categorías e individuos que debieran ser incluidos en el sector informal” (Portes, 1989:77). De Soto, por su parte, comienza afirmando categóricamente: “No son informales los individuos, sino sus hechos y actividades” (De Soto, 1987:12). Pero más tarde, a lo largo de todas las páginas posteriores de su obra *El otro sendero*, no

podrá evitar referirse continuamente a los informales en términos de individuos.

Pero las ambigüedades conceptuales no aparecen solamente cuando los teóricos tratan de definir lo que es informal. Surgen también cada vez que intentan definir lo que es el sector formal, el sector moderno de la economía. Casi todos ellos coinciden en afirmar que este sector se encuentra compuesto por las instituciones estatales y por las empresas capitalistas. No obstante, cuando al Estado y al Capitalismo se les mete juntos en el mismo saco, resulta bastante difícil encontrar una racionalidad económica que sea común a ambos y que, al mismo tiempo, respete la especificidad propia de cada uno de ellos. Es evidente, en efecto, que la lógica de maximización de la ganancia no es la racionalidad propia y distintiva de las instituciones del Estado cuya tarea consiste, única o principalmente, en la regulación social y económica. Pero esto no parece ser un obstáculo para que muchos autores se refieran al sector moderno o formal de la economía como si fuese un sector en el que solamente existe la lógica de la acumulación de capital. Mezzera, por ejemplo, afirma reiteradamente y sin mayores precisiones que el sector formal “opera de acuerdo con la lógica de acumulación capitalista” (Mezzera, 1987:107), olvidando con ello que lo que es válido para el componente capitalista del sector formal no lo es necesariamente para el componente estatal del mismo.

El carácter ambivalente de la informalidad se observa igualmente cada vez que este concepto se utiliza para designar, simultánea o alternativamente, un segmento del mercado laboral y un segmento de la estructura productiva. Esta ambigüedad semántica se encuentra en la definición, ya citada, de Mezzera y de

Carbonetto. Recordemos que, según estos autores, la informalidad es, por una parte, un segmento del mercado laboral (el conjunto de los trabajadores excluidos de los empleos formales) y, por otra parte, un segmento de la estructura productiva (el conjunto de las empresas en las que trabajan los individuos excluidos de los empleos formales). En este caso, exactamente el mismo concepto de informalidad sirve para designar dos niveles o dos dimensiones distintas de la realidad económica: la laboral y la productiva.

La noción de informalidad adquiere la misma ambivalencia semántica en los planteamientos de Portes. Según este teórico marxista, la informalidad debe ser entendida “como la suma total de las actividades que producen ingresos a las que se incorporan los miembros de una familia, excluyendo los ingresos provenientes de empleos contractuales y regulados” (Portes, 1989:78). Pero, más adelante, el mismo Portes añade: “Las diferentes actividades generadoras de ingresos para los miembros de una familia son, desde el punto de vista de la estructura económica, diferentes modos de producción” (*Ibid.*:80).

En la primera de estas dos citas, Portes concibe la informalidad como un segmento del mercado laboral. Ahí, en efecto, el sector informal aparece definido como la suma total de los empleos (actividades) no contractuales y no regulados que son generadores de un ingreso para los miembros de una familia, pero excluyendo los ingresos provenientes de empleos contractuales y regulados. Esto quiere decir, en resumen, que el sector informal es un segmento del mercado de trabajo: aquél que no posee un carácter contractual y regulado.

Pero en el otro texto que hemos citado, Portes nos propone una concepción de la

informalidad considerablemente distinta. En ese otro texto, la informalidad aparece como una forma de producción o, para expresarlo en el lenguaje de Portes, como un conjunto de modos de producción... "informales". Si interpretamos acertadamente el pensamiento de Portes, el modo de producción no sería otra cosa que el empleo, en tanto que generador de ingreso familiar, pero contemplado no desde el punto de vista del mercado laboral, sino desde el punto de vista de la estructura productiva. Mediante un malabarismo conceptual, Portes pasa imperceptiblemente de la informalidad como segmento del mercado laboral a la informalidad como estructura de producción.

Cuando se observan los diferentes esfuerzos de los teóricos de la informalidad para encontrar las características esenciales que serían comunes a las realidades económicas terriblemente heterogéneas (individuos, actividades, hogares, empresas, ilegalidad, etc.), que ellos mismos han colocado juntas en el casillero de la informalidad, uno tiene la impresión de que lo que ellos parecieran haber logrado atrapar por un lado, con la esperanza de encontrar finalmente ese "denominador común", se les escapa inexorablemente por otro lado. En esto se parecen al viajero que nunca consigue cerrar su maleta, porque cada vez que intenta hacerlo por uno de sus lados, una parte de su voluminoso equipaje se escapa fuera, por los demás lados; sin considerar jamás la posibilidad de cambiar de maleta o tirar una parte de su equipaje, o hacer ambas cosas.

El hiato entre el concepto teórico y operacional de informalidad

Entre el *concepto teórico* de informalidad y la traducción del mismo en *un concepto operacional*, susceptible de ser

utilizado en la investigación o en el análisis empírico, no parece existir una relación de correspondencia. En casi todos los trabajos de los teóricos de la informalidad, el hiato existente entre ambos tipos de conceptos es tan grande que cada uno de ellos pareciera designar dos realidades completamente distintas, que apenas se entrecruzan entre sí. Esta falta de correspondencia entre la teoría y la empiria es otra de las inconsistencias epistemológicas que revelan el carácter poco científico de la noción de informalidad.

Uno de los criterios utilizados con mayor frecuencia para operacionalizar el concepto teórico de informalidad es el tamaño del establecimiento. El vocablo que aparece reiteradamente para designar las dimensiones relativamente reducidas de los establecimientos informales es el de "micro-empresa". Y la variable más comúnmente utilizada para operacionalizar este término es el número de trabajadores que laboran en el establecimiento. En general, se suele definir como micro-empresa a todo establecimiento en el que operan menos de cinco trabajadores (PREALC, 1986).

Resulta bastante arbitrario fijar en cinco el número máximo de trabajadores que puede tener un establecimiento para poder ser considerado como informal. Nada pareciera desautorizarnos a proponer, por ejemplo, que en Centroamérica, las micro-empresas con 10, 15 o 20 trabajadores deban ser consideradas como informales. En estudios de casos realizados en Nicaragua, el autor del presente artículo ha encontrado empresas de hasta 30 o 40 trabajadores cuyas características estructurales no difieren sustancialmente de aquellas que los teóricos de la informalidad les atribuyen a las micro-empresas con menos de cinco trabajadores. En cambio, también ha encontrado otras empre-

sas que, con igual número de operarios, no se parecen en nada a una micro-empresa en la medida en que funcionan como una empresa capitalista, orientada a la maximización de la ganancia. Por tanto, el carácter presuntamente formal o informal de un establecimiento no guarda una correspondencia necesaria con el número de empleados que trabajan en este último.

Supongamos ahora que las características esenciales de la informalidad son, como lo proponen Carbonetto y Mezzera: a) la fuerza de trabajo expulsada del Estado y de las grandes empresas capitalistas oligopólicas, y b) la “auto-generación” de ingreso y de empleo por parte de esa misma fuerza de trabajo excedentaria. Bajo este supuesto, parece bastante obvio que el tamaño del establecimiento no es el indicador más idóneo para operacionalizar la característica “a” de nuestro concepto de informalidad. En su lugar habría que pensar en seleccionar, más bien, indicadores relacionados con la “trayectoria laboral” de los individuos, capaces de revelarnos si éstos han sido expulsados o no del sector moderno, etc.

En relación a la característica “b” de la citada definición de informalidad, el tamaño del establecimiento tampoco parece ser el indicador más idóneo para su operacionalización. Un indicador apropiado para operacionalizar el concepto de auto-generación de ingreso y de empleo tendría que ser buscado por el lado de la propiedad del establecimiento. Porque, en el fondo, lo que dicho concepto intenta designar es el ingreso y el empleo que le corresponde al o a los propietarios de un establecimiento, por el simple hecho de ser propietarios del mismo y de encontrarse al frente de él. En este sentido, el concepto de auto-generación de ingreso y de empleo puede ser aplicado no solamente al “tra-

bajador por cuenta propia” o al propietario de un establecimiento en el que trabajan menos de cinco trabajadores, sino también al capitalista que dirige su propia empresa. Es evidente que en este último caso, la empresa también representa una fuente de “auto-ingreso” y de “auto-empleo” para el propio capitalista. Con ello queremos decir que los conceptos “auto-generación de ingreso” y “auto-generación de empleo” no designan, como suelen pensar los teóricos de la informalidad, un fenómeno distintivo y exclusivo de las actividades informales, sino un fenómeno mucho más general, a saber, el ingreso y el empleo ligado a la propiedad de un establecimiento cualquiera.

El tamaño del establecimiento ha sido adoptado como indicador para operacionalizar la informalidad incluso cuando ésta ha sido concebida en términos de ilegalidad o de ausencia de regulación estatal. Es lo que hacen, por ejemplo, Souza y Tokman (1976). Ambos autores establecen la existencia de una relación necesaria entre el tamaño del establecimiento y el incumplimiento de la legislación laboral, en la medida en que suponen que las empresas pequeñas, en razón de sus reducidas dimensiones, tienden a operar al margen de la ley. Sin embargo, este es un planteamiento que parece desafiar toda lógica. En primer lugar, porque también las grandes empresas capitalistas no vacilan en transgredir las leyes en cualquier parte del mundo a fin de reducir sus costos. Pero, en segundo lugar, porque si lo que Souza y Tokman trataban de operacionalizar era el carácter de ilegalidad (o legalidad) de las actividades económicas realizadas por el establecimiento, lo más razonable hubiese sido seleccionar indicadores directamente relacionados con el cumplimiento/incumplimiento de las leyes, y no con el tamaño de la empresa.

Con el fin de diferenciar los establecimientos formales de aquellos que no lo son, los teóricos de la informalidad han propuesto otros indicadores, como la relación capital/trabajador, los niveles de reinversión, etc. Sin embargo, estos indicadores nos remiten siempre, aunque por otro camino, al tamaño del establecimiento. Por consiguiente, se trata de indicadores que presentan los mismos inconvenientes que aquellos que toman como criterio principal el número de trabajadores empleados en el establecimiento: su carácter relativamente arbitrario y su extrema variabilidad de un país a otro o, incluso, de un período a otro, cuando se los utiliza para analizar la evolución histórica en un mismo país. Es evidente, por ejemplo, que los teóricos que consideran la informalidad como un fenómeno universal, encuentran serios problemas para establecer un umbral cuantitativo que les permita separar y diferenciar lo que es una "micro-empresa" (pequeña empresa), de lo que es una "mediana" o una "gran" empresa, tanto en los países en desarrollo como en los países industrializados (Bagnasco y Sabel, 1994).

Pero el problema de fondo no reside en los parámetros cuantitativos como tales, sino en la imposibilidad de operacionalizar el contenido de un concepto que, a nivel teórico, no ha sido y no podrá ser nunca definido positivamente, en razón de su carácter esencialmente negativo y tautológico. Hart expresa mejor que nadie esta indefinición inherente a la noción de informalidad cuando afirma, en una frase que suscitara la envidia de cualquier filósofo escolástico: "informal economic'... (is) the relatively unspecified content of an econo-

mic form and subversion of such a form, its negation" (Hart, 1987).

Conclusión

La noción de informalidad presenta inconsistencias epistemológicas y metodológicas demasiado importantes como para poder reconocer en ella un instrumento conceptual científicamente válido. Pero entonces surge inevitablemente la pregunta: ¿qué alternativas teóricas pueden proponerse para el análisis de estas unidades cuya conceptualización resulta problemática con la ayuda de las categorías habituales de la economía y de la administración empresarial, las cuales han sido elaboradas a partir de las características propias de las empresas capitalistas?

Se trata de una pregunta sumamente compleja y para la cual aún no existen respuestas claras y convincentes. Sin embargo, en los últimos años han surgido formulaciones teóricas que proponen nuevas pistas conceptuales que parecen ser prometedoras. Entre estos trabajos habría que mencionar los planteamientos de la "New Home Economics" (Ellis, 1993) y algunos de la llamada "Economic Sociology" (Smelser y Swedberg, 1995). Desafortunadamente, no podemos abordar aquí estos nuevos aportes que nos permitirían dejar de lado las teorías sobre el sector y la microempresa informal.

Es probable que la economía y la sociología ganarían mucho más, si en lugar de tratar de salvar a toda costa la noción de la informalidad, consagraran mayores esfuerzos a la búsqueda de formulaciones teóricas alternativas.

Notas.

1. Quizás valga la pena señalar aquí que, el hecho de que estas investigaciones hayan sido demandadas por la OIT en el marco de un programa centrado esencialmente sobre el empleo, determinó que la teoría de la informalidad fuese concebida, desde su origen, como una teoría del empleo o, si se prefiere, como una teoría del mercado laboral en los países en desarrollo.
2. En la edición inglesa del informe de la OIT (1971) sobre Kenia, se utiliza la expresión “*informal sector*”, pero en la edición francesa, que fue publicada cuatro años más tarde (OIT, 1975), la expresión utilizada es la de “*sector non structuré*”. En su artículo, Hart (1973:68) había utilizado la expresión “*unorganised workers*” para referirse a los trabajadores del sector informal y la de “*organised labour market*” (*Ibid.*:89) para referirse al mercado formal de trabajo.
3. Resulta curioso constatar como marxistas (Roberts y Portes), estructuralistas (Tokman y Mezzera) y “anti-mercantilistas” (De Soto) coinciden en utilizar el concepto de empresa para designar a los establecimientos informales.
4. Esta explicación sobre el origen del carácter ilegal de la informalidad coincide con la que nos ofrece De Soto. Según este autor, los individuos realizan actividades informales o ilegales debido a que el sistema legal predominante les impide el acceso a la legalidad (De Soto, 1987).
5. Otro marxista, Roberts (1995), retoma explícitamente esta misma definición de la economía informal.
6. Esta formulación nos recuerda la de otro autor, Tokman, quien afirmaba hace algunos años que el sector informal opera en “la zona gris comprendida entre lo subterráneo y lo legal” (Tokman, 1990:8).

Bibliografía.

- BAGNASCO, A. y SABEL, C.F. (eds.) (1994). *PME et développement économique en Europe*. Paris, Editions La Découverte.
- BRAUDEL, F. (1979). *Civilisation matérielle, économie et capitalisme. XVème-XVIIIème siècle*, t. 2, *Les jeux de l'échange*. Paris, Armand Colin.
- CARBONETTO, D. (1985). “La heterogeneidad de la estructura productiva y el sector informal”, en Daniel Carbonetto *et al.*, *El sector informal urbano en los países andinos*. Quito, ILDIS/CEPESIU.
- CARTAYA, V. (1987). “El confuso mundo del sector informal”, en *Nueva Sociedad*, 90:76-88.
- CASTELLS, M. y PORTES, A. (1991). “World Underneath: The Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy”, en Alejandro Portes, Manuel Castells y Lauren A. Benton, *The Informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries*. Baltimore, The Johns Hopkins University Press.
- DE SOTO, H. (1987). *El otro sendero. La Revolución Informal*. México, Editorial Diana.
- Ellis, Frank (1993). *Peasant Economics. Farm households and agrarian development*. Cambridge University Press.
- HART, K. (1971). *Informal income opportunities and the structure of urban employment in Ghana*. Comunicación presentada en la “Conference on Urban Unemployment in Africa”, organizada por el Institut of Development Studies, University of Sussex, 12-16 de septiembre.
- HART, K. (1973). “Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana”, en *The Journal of Modern African Studies*, vol. 11, 1:61-89.
- HART, K. (1987). “Informal Economy”, en *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*. London, Macmillan Press.
- HUNT, D. (1989). *Economic Theories of Development. An Analysis of Competing Paradigms*. Hertfordshire, Harvester Wheatsheaf.
- MEZZERA, J. (1987). “Abundancia como efecto de la escasez. Oferta y demanda en el mercado laboral urbano”, en *Nueva Sociedad*, 90:106-117.
- MIREs, F. (1991). “Una pregunta que es también un tema: ¿existe el sector informal?”, en J. Schatan, D. Paas y A. Orsatti (eds.), *El sector informal en América Latina*. México, Centro de Investigación y Docencia Económicas/Fundación Friederich Naumann.
- MOSER, C. (1978). “Informal Sector or Petty Commodity Production: Dualism or Dependence in Urban Development?”, en *World Development*, vol. 6, 9/10:1041-1064.
- OIT (1970). *Towards full employment. A programme for Colombia, prepared by an inter-agency team organised by the International Labour Office*. Geneva, International Labour Office.
- OIT (1971). *Matching employment opportunities and expectations: A programme of action for Ceylon*. Geneva, International Labour Office.
- OIT (1972). *Employment, incomes and equality. A strategy for increasing productive employment in Kenya*. Geneva, International Labour Office.

- OIT (1975). *Emploi, revenus et égalité. Stratégie pour accroître l'emploi productif au Kenya*. Genève, Bureau International du Travail.
- PÉREZ SAINZ, J.P. (1991). *Informalidad urbana en América Latina. Enfoques, problemáticas e interrogantes*. Caracas, Editorial Nueva Sociedad.
- PORTES, A. (1989). "El sector informal: definición, controversias, relaciones con el desarrollo nacional", en Mario Lungo Uclés (ed.), *Lo urbano: teoría y métodos*. San José, EDUCA.
- PREALC (1986). *Cambio y polarización ocupacional en Centroamérica*. San José, EDUCA.
- ROBERTS, B. (1995). *The Making of Citizens. Cities of peasants revisited*. London, Arnold.
- SMELSER, N. y SWEDBERG, R. (eds.) (1994). *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton University Press.
- SOUZA, P. y TOKMAN, V. (1990). "El sector informal urbano", en CLACSO, *El empleo en América Latina. Problemas económicos, sociales y políticos*. México, Siglo XXI Editores.
- TOKMAN, V. (1990). "Sector informal en América Latina: de subterráneo a legal", en PREALC, *Más allá de la regulación. El sector informal en América Latina*. PREALC.
- WEBER, M. (1991). *Histoire économique. Esquisse d'une histoire universelle de l'économie et de la société*. Paris, Editions Gallimard.