

EL SECTOR INFORMAL URBANO:

La Inconsistencia del Paradigma Convencional y un Nuevo Enfoque

Enrique de la Piedra"

RESUMEN

Tradicionalmente, la consideración del Sector Informal Urbano (SIU) en el diseño y aplicación de la política económica ha sido nula o errada, a pesar de que su presencia modifica en grado apreciable la evolución de las variables macroeconómicas y distributivas. Este hecho, que surge en buena medida debido a las insuficiencias e inconsistencias del paradigma convencional, explica en parte el reiterado fracaso de la política económica en el logro de sus metas durante los últimos años en América Latina. Por ello, es necesario analizar detenidamente el rol económico de corto plazo del SIU. Al definir a este último como un sector de la economía, debido a su racionalidad económica particular y a la existencia de variados y complejos mecanismos de oferta y demanda a través de los cuales se relaciona con el resto de la economía, el autor sienta las bases de un nuevo enfoque teórico sobre el SIU, por otro lado, se encuentra íntimamente ligado en su concepción a la evolución de la literatura relevante durante los últimos quince años. El análisis de los postulados del nuevo enfoque permitirá no sólo mejorar la formulación de la política económica en general, sino también atender en forma específica a las necesidades de los grupos de bajos ingresos así como aprovechar la capacidad de estos últimos para colaborar en los procesos de ajuste, reactivación y crecimiento.

ABSTRACT

Traditionally, the urban informal sector (UIS) has either not been taken into account in the design and application of economic policy or has been so erroneously, even though its presence modifies the evolution of the macroeconomic and distributive variables to a considerable extent. This fact, which arises in no small measure from the insufficiencies and inconsistencies of the conventional paradigm, explains in part in the achievement of its targets during the last years in Latin America. It is then necessary to analyze in detail the short run economic role of the UIS. When the author defines the latter as a sector of economy, on account of its peculiar economic rationality and of the existence of various and complex supply and demands mechanisms through which it relates to the rest of the economy, he lays down the foundations of a new theoretical point of view on the UIS, which, on the other hand, is intimately linked in its conception with the evolution of the relevant literature in the last fifteen years. The analysis of the design of economic policy in general to improve but also to take into consideration the situation of low income groups and to appreciate the latter's capacity to collaborate in the processes of adjustment, reactivation, and growth.

I. Introducción

El manejo adecuado de una economía requiere que en el diseño y la aplicación de la política económica se tome en consideración a todos los actores relevantes, así como a los cambios que ocurren en la distribución del ingreso entre

éstos. Los reiterados fracasos de los programas ortodoxos de estabilización y ajuste de los últimos años en el Perú y en América Latina en general, o los costos excesivos en los que se ha incurrido para lograr las metas trazadas, constituyen una clara demostración al respecto. En efecto, tales programas tradicionalmente

* Quisiera dejar constancia de mi agradecimiento al Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico, donde escribí este artículo durante mi permanencia como investigador visitante, y al Social Science Research Council de Nueva York por el financiamiento recibido. El contenido de este trabajo es, sin embargo, de mi exclusiva responsabilidad.

han concentrado sus medidas de política, dentro de la economía urbana, en el sector formal únicamente¹, al mismo tiempo que los aspectos distributivos han sido relegados a una posición secundaria².

La omisión del sector informal urbano (SIU) es muy seria no sólo porque implica dejar de lado las actividades de producción y consumo de entre un tercio y dos quintos de la fuerza urbana en un país como el Perú, sino también porque dicho sector constituye justamente el mecanismo a través del cual la economía -y en especial los grupos de bajos ingresos- pueden sobrellevar los efectos de crisis recesivas. Durante estas últimas, el SIU normalmente actúa como el sector "amortiguador" del sistema económico, pues frente a los bajos ingresos medios prevalecientes y a la virtual ausencia de sistemas universales de beneficios por cesantía, él absorbe a los trabajadores desplazados del sector formal de la economía. Más aún, existen importantes relaciones entre el SIU y el resto de la economía que determinan que la evolución de este último no sea independiente de aquella del primero.

El descuido de los aspectos distributivos en la formulación de política económica es igualmente grave, tanto por derecho propio como porque aquéllos determinan en alto grado el éxito o fracaso de medidas macroeconómicas³, además de estar en la base de la factibilidad política y social de su aplicación. El resultado distributivo de los programas económicos está íntimamente ligado a la existencia del SIU, a través de los cambios en el ingreso de quienes pertenecen a él, de los empleados en el resto de la economía -debido a las relaciones que mantiene éste con el SIU-, y de quienes pasan de un sector a otro.

Así, pues, es necesario prestar atención explícita al rol que el SIU juega en la economía y a sus efectos distributivos. Hasta el momento, sin embargo,

esto ha sido simplemente ignorado en la formulación de la política económica, o se ha considerado que el SIU se comportaría exactamente igual que el sector formal -con lo que su presencia sería sólo equivalente a un factor de escala- o, en el caso más elaborado, se han adoptado supuestos simplistas y errados acerca de la dinámica económica del SIU.

El propósito de este trabajo es, entonces, analizar el rol económico del SIU en el corto plazo⁴. Esto supone la necesidad de dilucidar cómo es que el SIU puede ser una fuente de empleo para un número tan grande de trabajadores y a niveles de ingreso que nunca caen por debajo de las necesidades de subsistencia, a pesar de que el tipo de mercados en que opera sugiere aparentemente lo poco plausible de ello. En realidad, existen mecanismos económicos complejos y específicos en el SIU y en las relaciones que mantiene con el resto de la economía, que dan lugar a un patrón de comportamiento dinámico. Es este patrón el que debe estudiarse e incorporarse en el diseño de política económica.

El análisis sugerido contribuirá, en primer lugar, a mejorar nuestra comprensión acerca de la dinámica global de corto plazo de las economías de países en desarrollo que cuenten con un SIU grande⁵ -como es el caso de casi todos los países de América Latina- y, en segundo lugar, a enriquecer nuestro conocimiento acerca del SIU en sí mismo. Este análisis del comportamiento económico del SIU en el corto plazo y de los mecanismos por medio de los cuales se relaciona con el resto de la economía, constituye un campo de investigación prácticamente virgen: si bien el SIU ha sido materia de estudio de científicos en las más diversas áreas (antropólogos, sociólogos, incluso abogados), los economistas sólo han prestado atención a aspectos de largo plazo, tales como la capacidad del sector para ahorrar, invertir y crecer⁶.

II. El Concepto del Sector Informal Urbano

A) La Confusión que Rodea el Tema

La definición conceptual del SIU es una etapa inevitable del proceso de investigación. Por un lado, es necesario dejar absolutamente claro lo que se quiere decir por "sector informal urbano" para de esa manera poder sentar una base teórica firme para el análisis; por el otro lado, es necesario resolver el alto grado de confusión existente al respecto.

Esta confusión, que de ninguna manera es reciente⁷, es el resultado del sinnúmero de definiciones de todo tipo que se han hecho y todavía se hacen acerca del SIU. Ella impide el diálogo, y en la medida que el diálogo académico sea un elemento importante para lograr consenso en lo que se refiere a la formulación de política, el tema debe ser enfrentado sin remilgos.

Esta situación es el resultado de diversos factores. En primer lugar, el enfoque SIU⁸ apareció como un intento de explicar una realidad poco conocida, heterogénea y dinámica; a medida que ésta fue conociéndose mejor, los conceptos fueron evolucionando. En segundo lugar, como ya se ha mencionado, tanto investigadores en las diversas áreas de las ciencias sociales como de otras disciplinas han recurrido al modelo formal/informal, con el obvio corolario de una gran acumulación de definiciones de sociólogos, antropólogos, economistas, etc. En tercer lugar, la terminología formal/informal tuvo un éxito demasiado rápido, usándose en la investigación aplicada sólo un año después de que Keith Hart la propusiera por primera vez; a medida que las implicaciones del concepto se escudriñaban, surgieron nuevos intentos de definir el SIU acrecentándose el número de definiciones analíticas disponibles. Finalmente, y como es usual en las ciencias

sociales, los factores ideológicos han sido sumamente importantes; las diferencias de opinión han enfrentado principalmente a marxistas y no marxistas, aunque también existen dentro de cada grupo.

Todo ello produjo tres resultados diferentes. En primer lugar, distintos autores han adoptado terminologías dispares para el mismo fenómeno: por ejemplo, la dicotomía sector enumerado/sector no enumerado de Weeks⁹, la división sector protegido/sector no protegido de Mazumdar¹⁰ y la clasificación sector empresarial/sector no empresarial de Fitzgerald¹¹, entre otras, describen aproximadamente el mismo fenómeno.

El intento de obtener definiciones del SIU que fuesen simultáneamente correctas en términos conceptuales y convenientes en términos operativos es el segundo resultado. Ello entraña confundir dos niveles de análisis: establecer los fundamentos teóricos del estudio -indispensable para un razonamiento coherente- y la especificación subsiguiente de un instrumento útil para determinar el tamaño y características del problema. Tal intento está, pues, fundamentalmente errado y ha conducido a algunos autores a la errónea impresión de que "no hay ningún método satisfactorio para definir al sector informal, sea analítica o empíricamente"¹². Otros autores han juntado en sus definiciones del SIU características básicas del sector -como podría ser su racionalidad económica- con sus consecuencias -tal como baja productividad del trabajo- como si fuesen equivalentes en un nivel teórico¹³.

El tercer resultado es el error de identificar el enfoque SIU con esquemas analíticos diferentes. El caso más conspicuo es el del modelo dual de la economía que divide a ésta en los sectores moderno y tradicional; en buena medida ello ha sido resultado de confusiones en las que los propios investigadores del SIU han caído¹⁴. Debe quedar claro que tal

modelo está basado en una distinción tecnológica¹⁵ de las actividades productivas mientras que la atención del enfoque SIU se centra en la racionalidad económica de las empresas. Así, no tiene por qué haber coincidencia entre el sector "informal" y el sector "tradicional" de hecho, aquél puede muy bien ser un sector moderno tal como los servicios de reparación de automóviles y de electrodomésticos, por ejemplo, lo demuestran¹⁶. Atribuir al SIU las características de atraso y pasividad que caracterizan al sector tradicional constituye pues un gran error. Por otro lado, también ha sido frecuente la confusión del enfoque SIU con aquél de la marginalidad. Este último constituye un concepto sociológico, inscrito principalmente dentro de la tradición marxista, que pretende analizar las situaciones en que el sector capitalista dominante explota consistentemente al "polo marginal" de la sociedad¹⁷.

No sólo existe una diferencia entre los marcos analíticos -puesto que el enfoque de la marginalidad constituye un concepto espacial¹⁸ y el enfoque SIU, un concepto económico- sino que debe dejarse muy en claro que el enfoque SIU rechaza la inevitabilidad de tales relaciones de explotación. Más aún, el correlato empírico de tal situación -un descenso ineludible y continuo en el nivel de vida de los grupos marginales- no se ha materializado¹⁹.

B) La Definición del Sector Informal Urbano

Definimos explícitamente al SIU como un sector de la economía urbana²⁰, dentro del cual se observan un número de diferentes actividades, llevadas a cabo por empresas organizadas de acuerdo a una racionalidad económica peculiar -intermedia entre el capitalismo puro y sistemas económicos tradicionales-cuyo objetivo es garantizar la subsistencia del grupo familiar. Quedan fuera del SIU, por lo tanto,

las actividades no registradas de empresas y trabajadores del sector formal (venta sin factura, servicios profesionales no declarados, etc.), pues ellas responden a una lógica diferente; tales actividades no son sino transacciones ilegales. Esta definición, tal como el punto de vista general adoptado en este trabajo, encuentra sus raíces en la evolución gradual del concepto del SIU en la literatura relevante; su originalidad descansa en atribuir al SIU la propiedad de ser básicamente un sector económico, y no un mercado laboral u otra cosa.

Algunas interpretaciones sugieren que el SIU es un sector capitalista en estado embrionario -siendo la diferencia con el sector capitalista de la economía simplemente una de grados de desarrollo relativo²¹, basadas en la observación de los fenómenos de acumulación, relaciones asalariadas y de dinamismo empresarial en su interior. Es necesario rechazar este punto de vista; tales aspectos no definen a un sector como capitalista si no constituyen la expresión de una racionalidad económica motivada esencialmente por la acumulación. Esta última innegablemente se da en alguna medida en empresas informales, pero sólo después de haber sido alcanzado o asegurado el objetivo principal, es decir, el consumo familiar; asimismo, existen relaciones asalariadas al interior del SIU, pero el grueso del empleo está constituido de lejos por el trabajo por cuenta propia y por el trabajo familiar no remunerado; por último, la energía empresarial no es de ninguna manera algo exclusivo de situaciones capitalistas.

El SIU está constituido básicamente por empresas; en efecto, es al nivel de la empresa que la racionalidad económica peculiar a que se ha hecho referencia más arriba toma forma concreta²². Aquellos individuos cuyos ingresos derivan de emplearse en las empresas del SIU -sea como dueños, como trabajadores familiares re-

munerados o no remunerados, o como trabajadores asalariados- forman la fuerza laboral informal. De acuerdo al enfoque tradicional del empleo, esta fuerza de trabajo se incluye principalmente entre los "subempleados invisibles", esto es, entre aquéllos que trabajan un número de horas normal o alto pero que obtienen un ingreso menor a cierto mínimo especificado; la coincidencia de conceptos es sin embargo sólo aproximada²³.

Existe muy poca discusión respecto a considerar a la fuerza laboral informal como un "excedente de fuerza de trabajo"²⁴ con respecto al empleo en el sector formal, y que su magnitud puede determinarse directamente como la diferencia entre la población urbana económicamente activa menos este último. Las divergencias entre las distintas explicaciones sobre el SIU aparecen sin embargo al tratar de clarificar la génesis de tal excedente de fuerza laboral. Existen numerosas explicaciones parciales del proceso, tales como el argumento del "costo de la formalidad"²⁵ o el del alto costo del trabajo, preferido por los economistas neoclásicos. En realidad, no son factores aislados como aquéllos los que yacen en el origen del excedente laboral, sino que es más bien el sistema socioeconómico imperante en su globalidad, a través de tres procesos.

En primer lugar, dicho sistema determina el patrón tecnológico que ha caracterizado al sector formal desde que surgió en los países de América Latina, y por lo tanto su tradicionalmente baja tasa de absorción de empleo. En segundo lugar, tal sistema también determina claramente aquellos procesos socio-culturales que dan lugar a los patrones demográficos y migratorios observados; éstos, a su vez, originan el rápido crecimiento de la fuerza laboral de las ciudades. Finalmente, ese mismo sistema socioeconómico es el que determina la distribución de los recursos en la sociedad y, por lo tanto, la baja dis-

ponibilidad de capital para aquellos segmentos de la población excluidos del empleo en el sector formal. Los primeros dos factores son directamente responsables de la existencia y tamaño del excedente de fuerza laboral; en combinación con el último dan origen a la racionalidad económica peculiar que distingue al SIU.

El concepto de excedente laboral como aquéllos "excluidos" del sector formal no implica que el empleo en el sector informal sea intrínsecamente inferior a aquél en el sector formal. Sólo quiere decir que los trabajadores del SIU están de hecho excluidos del sistema de beneficios sobre los cuales descansa el empleo formal²⁶. Más aún, la evidencia indica que la hipótesis que considera al SIU como una simple "sala de espera"²⁷ es errada, puesto que frecuentemente los trabajadores informales no están dispuestos a abandonar sus ocupaciones en favor de puestos en el sector formal²⁸. Diversas razones pueden tornar atractivo el empleo informal, tales como el deseo de independencia, el hecho de que depende más de recursos humanos que financieros, las frecuentes mermas en los salarios reales en el sector formal como consecuencia de la aplicación de ciertas políticas macroeconómicas; o la visión del empleo por cuenta propia y del SIU en general como un camino de movilidad social ascendente²⁹.

Una importante corriente en la literatura ha criticado el enfoque SIU -debido a una interpretación errónea que lo identifica con modelos dualistas previos que señalaban la separación completa de dos sectores perfectamente homogéneos- por ser excesivamente simplista y, por lo tanto, no aplicable al mundo real. Según dicha corriente, lo que debería hacerse es emprender el estudio de la economía desde el punto de vista de un "continuo" de actividades económicas³⁰ o de categorías laborales³¹. La respuesta a esta crítica es que la división dicotómica que el

enfoque SIU hace de la economía urbana, en lugar de ignorar la diversidad existente dentro de esta última o de postular una homogeneidad completa al interior de cada uno de los sectores que la componen busca realzar las diferencias fundamentales entre los sectores formal e informal³². Este es un procedimiento válido de análisis en economía, y la base adecuada para proponer medidas de política útiles³³.

Es interesante notar que la mayoría de aquéllos que rechazan la división de la economía en dos sectores hecha por el enfoque SIU, pertenecen a la escuela marxista. Sin embargo, usando su propio aparato conceptual, ellos también llegan a una interpretación dual de la economía urbana, en términos de modos de producción: esta última estaría integrada por un sector organizado según el modo de la pequeña producción de mercancías y por otro que responde a los cánones del modo capitalista de producción³⁴. La supuesta ventaja de tal análisis sobre el enfoque SIU sería el hecho de reconocer los modos de articulación entre las dos partes de la economía; dicho argumento únicamente refleja una comprensión equivocada del enfoque SIU, pues éste nunca ha postulado que los sectores formal e informal constituyan segmentos aislados de la economía, sino todo lo contrario. La verdadera diferencia entre el enfoque SIU y el punto de vista marxista reside más en factores ideológicos que de otro tipo; así, este último asume la inevitabilidad de la explotación por parte del sector capitalista del resto de la economía. El punto de vista marxista, al poner el énfasis exclusivamente en la posibilidad de cambios globales y radicales, descansa en el largo plazo solamente; por ello resulta poco útil puesto que el largo plazo no existe como categoría de análisis sin referencia al corto plazo?⁵

III. El SIU como sector económico

El análisis convencional de la dinámica del SIU lleva en forma lógica a una importante inconsistencia con los hechos. La principal innovación teórica de este trabajo -considerar al SIU como un sector económico- la resuelve a estudiar en forma explícita los mecanismos económicos presentes tanto dentro del sector informal como en sus relaciones con el resto de la economía. Esta sección describe dicha inconsistencia y señala las principales características del nuevo punto de vista.

A) La Inconsistencia del paradigma convencional

Durante una crisis económica recesiva, el nivel de producción del sector formal se contrae³⁶; dado que en este sector la tecnología está caracterizada por coeficientes trabajo-producto fijos, ello implicará una reducción en el empleo formal. Los trabajadores desplazados pueden seguir uno de tres caminos: pueden permanecer desempleados, pueden retirarse del mercado de trabajo, o pueden buscar un empleo en el SIU. Esta última opción es, de lejos, la adoptada más comúnmente, aunque la segunda se da también en pequeña medida³⁷.

El problema relevante es entonces dilucidar cómo es que el SIU es capaz de brindar oportunidades de empleo a números cada vez mayores de personas. La respuesta está tanto en las tecnologías simples que prevalecen en el sector, las cuales requieren muy poco capital con lo que la relación capital-trabajo no es restrictiva³⁸, como en la debilidad de las barreras de entrada al SIU³⁹.

Conjuntamente con el aumento en el empleo informal, el paradigma convencional asume un movimiento paralelo pero opuesto en la demanda por bienes y servicios provistos por el SIU. En efecto, ante el menor nivel de empleo en el sector

formal y la muy posible disminución del valor real de los salarios, la masa salarial real total del sector moderno se reducirá, dado que se asume que "dentro del corto plazo la variable explicatoria más importante de la magnitud de las ventas SIU es la masa salarial del sector moderno"⁴⁰, lógicamente se concluye que "cuando se produce una crisis en el sector moderno, cae la demanda por bienes y servicios del sector informal"⁴¹. En otras palabras, se supone que el nivel del ingreso total en el SIU está dado por una proporción aproximadamente constante del producto del sector formal⁴².

Como efecto del aumento del empleo en el SIU y del menor nivel de ingreso real total en el mismo debido a la menor demanda, los ingresos medios de los ocupados en el sector informal deberían contraerse obviamente y en alto grado. El paradigma convencional incluye, además, factores agravantes de este fenómeno. Por un lado, se considera que los productores de manufacturas en el SIU trabajan únicamente en los estratos marginales de mercados oligopólicos. Durante una situación recesiva, en la cual se reduce el tamaño de los mercados tradicionales de las empresas formales, es de esperarse que éstas salvaguarden su posición a través de extender sus operaciones a los estratos del mercado antes desestimados; así, el mercado que enfrentan los productores informales -ya supuestamente disminuido dada la menor masa salarial del sector formal- se contraerá aún en mayor medida. Por su parte, se presenta el mundo de los vendedores ambulantes como uno altamente competitivo; esto debería ocasionar un descenso en los ingresos medios mayor que el que la simple caída en la demanda agregada implica.

La experiencia demuestra, sin embargo, que dicho resultado negativo no se ha materializado; ésta es la inconsistencia del paradigma convencional. Toman-

do como ejemplo el caso del Perú, es innegable que antes de la profunda crisis recesiva de 1980-1984 existía un importante SIU, compuesto como es usual por productores de bienes y servicios de bajos ingresos. Si se sigue el argumento detallado en los párrafos anteriores, deberíamos observar hoy en día ya sea ingresos medios en el SIU muy por debajo de los niveles de subsistencia, o un SIU de tamaño similar al de 1980. Ninguno de estos dos hechos, sin embargo, ha ocurrido: el SIU en el Perú es cada vez más grande en términos de empleo y es obvio que los ingresos medios no han descendido por debajo de los niveles de subsistencia -o de otra manera los trabajadores informales estarían literalmente muriéndose.

B) Los rasgos esenciales del nuevo enfoque

Las raíces de la inconsistencia del paradigma convencional se encuentran en la camisa de fuerza que ha afectado al enfoque SIU desde que se consideró por primera vez al sector informal como parte del mercado laboral urbano en lugar de actor en la actividad económica de las ciudades. Como se verá más adelante, la consolidación de este punto de vista proporcionó la primera explicación teórica coherente acerca de la génesis del SIU. Sin embargo, su análisis del comportamiento del sector informal se vio afectado por dos consecuencias no deseadas y aparentemente hasta hoy no advertidas en su plenitud: por un lado, el rechazo total del corto plazo en favor de un marco de largo plazo; y por el otro, el descuido del estudio de los procesos económicos reales que se dan tanto al interior del SIU como en sus relaciones con el resto de la economía, en favor del estudio confinado a explicar diferenciales de productividad.

El punto de vista adoptado aquí pretende superar tales omisiones. Se considerará al SIU como un sector de la eco-

nomía que continuamente interactúa con el resto de ésta; que no es un sector residual en el sentido de que su evolución es diferente a aquélla del sector formal; y en el cual los ingresos de los hogares están ligados a las ventas operativas de sus empresas antes que a remuneraciones laborales determinadas en el mercado urbano de trabajo.

Más aún, el enfoque del sector informal como mercado laboral, además de engañoso, padece de un error fundamental: en efecto, no existe tal cosa como la demanda por trabajo en el SIU, puesto que no hay relación alguna entre los niveles de producción y empleo en dicho sector⁴³; así, no es posible postular la existencia de un mercado laboral informal como un segmento del mercado laboral urbano en general.

Los mercados de bienes y servicios en los que participa el SIU, en contraposición con la naturaleza poco interesante del presunto mercado laboral informal, se caracterizan por intrincados mecanismos que dan forma al comportamiento de la oferta del SIU y a la demanda por lo que ofrece. Estos procesos resaltan por su riqueza y complejidad en comparación con la simplicidad que normalmente ha caracterizado su tratamiento en el análisis económico y también, como se indicó en la primera sección, en la formulación de política⁴⁴. Es así como el estudio de la oferta y de la demanda, al igual que el de su interacción mutua, se convierte en esencial a la luz del objetivo de analizar el rol del SIU en la economía.

Esta aproximación al problema de la informalidad -contrariamente a la práctica recurrente de rechazar todo avance teórico previo en el tema-⁴⁵ reclama explícitamente ser heredero de una larga serie de estudios que forman el cuerpo principal de lo que en las páginas previas se ha venido llamando el "enfoque SIU". Tal como se verá en la próxima subsec-

ción, el concepto de SIU ha sufrido una importante evolución en la búsqueda de interpretaciones apropiadas para fenómenos reales aunque relativamente desconocidos y difíciles de trabajar.

El estudio de las posibles contribuciones que el SIU -aún dentro de sus limitaciones-puede aportar en el proceso de crecimiento económico sólo puede realizarse dentro del marco de análisis propuesto⁴⁶. En efecto, al reconocer que su carácter corresponde básicamente al de un sector de la economía, se realzan aspectos tales como los siguientes: la relación capital-trabajo en el SIU refleja mejor aquélla del país en general que la del sector formal y, por lo tanto, la expansión del primero conduce a una asignación de recursos superior⁴⁷, tanto la producción como el consumo en el SIU son poco intensivos en importaciones, con lo que la expansión del sector es consistente en las modificaciones buscadas en la estructura económica⁴⁸; dados los muy bajos requerimientos de capital en el SIU, el nivel de empleo generado por un monto dado de inversión es mucho mayor que en el sector formal; sus tecnologías simples y pequeña escala de operación hacen del SIU un sector con alta elasticidad de respuesta en el corto plazo a la política económica, especialmente si se lo compara con el sector formal; el SIU disfruta de claras ventajas comparativas en la provisión de ciertos bienes y servicios, tal como el comercio en pequeña escala, por ejemplo; el SIU puede también convertirse en un instrumento útil para poner en marcha planes de descentralización pues la importancia de la pequeña empresa tiende a ser mayor en las ciudades menores⁴⁹. El punto de vista del mercado laboral, por su parte, al concentrarse en los factores que determinan los menores niveles de ingreso prevalecientes en el SIU -características personales, segmentación de mercados- ha llevado al análisis hacia las desventajas del sector informal

y por lo tanto obstaculiza la formulación decidida de políticas destinadas a promover la situación de los grupos pobres; salvo algunas excepciones, se considera que mejoras permanentes en esta última son posibles sólo en forma indirecta, es decir, a través del pase de los trabajadores desde el SIU hacia el sector formal.

El cambio de énfasis está gradual aunque lentamente tomando cuerpo. Así, la CEPAL ha incluido el apoyo al SIU dentro del conjunto de medidas que logran combinar ventajosamente la reactivación económica y el aumento del ingreso de los grupos pobres⁵⁰. El Banco Interamericano de Desarrollo también es partícipe de la posición que no es posible promover una reactivación económica en el corto plazo ni formular modelos de desarrollo de mediano plazo "sin involucrar a esas amplias capas de población que operan en los niveles informales del sistema económico"⁵¹.

C) La evolución del enfoque SIU⁵²

La posición teórica que se ha adoptado aquí está basada, como ya se ha indicado, en una larga serie de estudios que forman una línea de pensamiento continuo y en evolución, cuyo origen se remonta al documento presentado en 1971 por el antropólogo social inglés Keith Hart a una conferencia de la Universidad de Sussex sobre desempleo en Africa⁵³. Esta literatura ha producido en forma gradual una conceptualización cada vez más clara y más precisa del SIU y constituye lo que se viene llamando el "enfoque SIU". La mayor parte de las críticas hechas al modelo formal/informal se deben en buena medida a no haber considerado cada concepto o hipótesis particular acerca del SIU como parte de este proceso más amplio.

En su búsqueda continua por mejores explicaciones para fenómenos observados, el enfoque SIU ha producido diferentes conceptos en cuanto a la naturaleza

y el rol del sector informal. Se pueden identificar cinco etapas claramente distintas en este proceso, de las cuales la primera, tercera y quinta corresponden a la consolidación de diversos puntos de vista, mientras que las intermedias reflejan el pase de uno a otro.

La primera de estas etapas coincidió con la aparición del concepto de "oportunidades informales de ingreso", difundido por Keith Hart y definidas por él como todas aquellas actividades de autoempleo -incluyendo las ilegales tales como prostitución y robo- cuyo propósito es complementar el ingreso familiar. Por su parte, el importante trabajo del Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe de la OIT (PREALC)⁵⁴ y de algunos otros investigadores⁵⁵ que contribuyeron a consolidar la visión del SIU como un mercado laboral, constituyó la tercera etapa. Finalmente, la consideración que se hace aquí del SIU como un sector económico viene a ser la última etapa de este proceso. El vínculo entre el trabajo de Hart y el enfoque de mercado laboral fue dado por las actividades de la OIT en la aplicación durante los años setenta del modelo formal/informal al examen de situaciones específicas⁵⁶, lo cual llevó a abandonar el concepto de oportunidades informales de ingreso sin completar el giro hacia la posición del mercado laboral. Por su parte, el nexo entre esta última y la concepción del SIU como sector económico está dado por el trabajo de investigación teórica y empírica realizado en el Perú con miras principalmente a explicar diferencias de productividad entre empresas formales e informales. Dichas actividades comenzaron en la Dirección General de Empleo del Ministerio de Trabajo⁵⁷ y adquirieron forma definitiva en los análisis del Centro de Estudios para la Participación y el Desarrollo (CEDEP)⁵⁸: ellas están basadas en los avances teóricos del PREALC y representan un movi-

miento evidente aunque parcial desde el punto de vista del mercado laboral hacia el que considera al SIU como un sector de la economía.

Cada etapa implicó superar los problemas que afligían a la anterior. En efecto, debido a la formación de antropólogo de Keith Hart, el concepto de oportunidades informales de empleo sufrió de una atención excesiva en actividades de transferencia antes que productivas; esto impidió un tratamiento apropiado de las preocupaciones acerca del rol del SIU en la economía. Se hizo necesario, pues, contar con un enfoque más orientado a los aspectos netamente económicos, siendo la OIT la organización que sentó las bases para ello. Al hacerlo, sin embargo, se tornó evidente la falta de un aparato conceptual comprensivo sobre el tema, lo cual generó mucha confusión y abundante crítica al enfoque SIU. El trabajo subsecuente del PREALC dio forma a un marco teórico, que cristalizó en la consideración del SIU como un mercado laboral. No obstante, se constató que dicho marco teórico no se prestaba fácilmente para el análisis práctico. Resulta sintomático en relación con esto que si bien el PREALC ha señalado que "Quizás el fenómeno más significativo de la situación de empleo en América Latina sea la presencia de un sector informal urbano"⁵⁹, el análisis hecho por tal organización de los efectos de la crisis económica de los ochenta sobre el empleo ha ignorado en términos prácticos al SIU⁶⁰. El trabajo en el Perú del Ministerio de Trabajo y del CEDEP representó un avance decisivo en la dirección correcta al complementar el aporte teórico del PREALC con un tratamiento explícito de factores económicos; sin embargo, la insistencia en el largo plazo y en los factores internos a las unidades productivas informales lo llevó a concluir que el SIU acompañaría al sector formal sincronizadamente en sus altibajos, con lo cual.

antes que resolver la inconsistencia del paradigma convencional, se la profundizó. La divergencia entre las predicciones teóricas y los fenómenos observados empuja entonces el análisis a dar un paso más, cual es la noción del SIU como sector económico que se ha adoptado aquí.

El enfoque SIU apareció cuando se constató en los medios académicos e internacionales el fracaso de las políticas de crecimiento económico vigentes en las décadas de los cincuenta y sesenta en beneficiar a los grupos de bajos ingresos. Mientras tales políticas -apodadas como políticas de "goteo" hacia los grupos pobres, o "trickle-down"- estuvieron en boga, no se reconoció la existencia de un problema que requería ser analizado y enfrentado con medidas de política específicas; de hecho, se suponía que todos los problemas desaparecerían gradual y automáticamente y que las intervenciones explícitas sólo tendrían como resultado costos innecesarios en alguna otra parte del sistema o abiertos retrasos en la consecución de aquello que justamente se buscaba lograr más rápidamente. Sin embargo, antes que reducirse, la pobreza urbana se expandió. Cuando esto era ya tema de discusión, Hart presentó públicamente su trabajo señalando con ello el origen del enfoque SIU. Al contrario de los anteriores enfoques que sostenían que la actividad productiva de los grupos de bajos ingresos era esencialmente no dinámica y que sería absorbida progresivamente por el resto de la economía, el nuevo punto de vista mantenía que los grupos pobres generaban una actividad económica con dinámica propia y que no desaparecería en forma pasiva.

Ray Bromley ha atribuido el éxito inicial del enfoque SIU -el cual fue decididamente demasiado rápido, dejándolo expuesto a muchas críticas- al hecho de que "la terminología y los conceptos asociados a ella fueron expuestos en lugares propicios y en tiempos propicios

(de manera que si) el concepto de sector informal se hubiese presentado en otro lugar y en un momento diferente, podría muy bien haber desaparecido sin dejar rastro alguno"⁶¹. Es cierto que el momento y el lugar, incluso el idioma como también arguye Bromley, fueron los más adecuados. Sin embargo, la intención de dicho autor es la de atribuir el éxito del nuevo enfoque a circunstancias puramente fortuitas, lo cual no es correcto; la innovación intelectual del enfoque SIU llenó un vacío real en las ciencias sociales como ya se señaló anteriormente.

El resurgir durante la década del sesenta y los primeros años de la década del ochenta de viejas concepciones del crecimiento económico -llamadas frecuentemente neoliberales- basadas en la existencia de mecanismos automáticos que permitirían a los grupos de menores ingresos participar en los beneficios del desarrollo, tuvo los mismos efectos que dos décadas antes: el sector informal dejó de considerarse como tema válido de investigación en los mundos académicos e internacional. A esto se le sumó el hecho que las críticas hechas al enfoque SIU durante la década del setenta sumió a los investigadores del tema en un período de intensa reflexión. Así, no es difícil entender por qué en los años 1980-1982 se produjo una marcada pausa en la aparición de la literatura sobre el tema ⁶².

Algunos autores incluso predijeron que el concepto de sector informal desaparecería de las ciencias sociales⁶³.

Las críticas recién mencionadas correspondieron al punto de vista marxista⁶⁴. Ellas se basan en una preocupación acerca de las limitaciones del modelo formal/informal -denominado "dualista"- sea como concepto teórico, sea como guía para la formulación de políticas. Se atacó al enfoque SIU en términos puramente políticos pues se consideraba que aquel emite recomendaciones utópicas que no

ponen en tela de juicio a la estructura política prevaleciente ⁶⁵. Por lo tanto, se recomendaba reemplazar los conceptos del enfoque SIU por el análisis marxista de la realidad basado en la existencia de un continuo de actividades productivas. Es así como surgió el llamado enfoque de la pequeña producción de mercancías. Tanto las razones señaladas más arriba sobre este tema como la carga política de este enfoque, sin embargo, le restan validez.

El enfoque SIU recuperó su importancia al constatarse el fracaso de las políticas económicas neoliberales, al empeorar la situación de los grupos de bajos ingresos como consecuencia, y porque la crítica marxista no cuajó. Esta vez, sin embargo, no se trataba de algo nuevo sino de conceptos basados en los fundamentos establecidos desde la década de los setenta.

Este resurgir del interés en el SIU desde 1983 ha ocurrido en tres niveles diferentes. En primer lugar, investigadores individuales quienes, a su vez, son de dos tipos. Por un lado, la corriente principal de la nueva literatura ha tenido su origen en América Latina en general y en el Perú en particular; al respecto, sobresalen los estudios ya señalados del Ministerio de Trabajo y del CEDEP⁶⁶. Por otro lado, fuera de la región latinoamericana se ha procedido especialmente en la línea de incluir al SIU en modelos económicos globales, con diferentes grados de complejidad⁶⁷. El segundo nivel lo constituyen los organismos internacionales. Fue sólo en 1984 que el PREALC comenzó nuevamente a publicar estudios sobre el SIU en diferentes países o ciudades ⁶⁸ y que empezó a incluirlo -aunque sólo de manera rudimentaria-, en los análisis de corte global⁶⁹; la CEPAL y el Banco Interamericano de Desarrollo -como ya se indicó- también comenzaron a mencionar al SIU en sus documentos oficiales; finalmente debe notarse que el Banco Mundial lo ha considerado en forma explícita en su último informe sobre el Perú.

IV. El Rol Económico del SIU

La consideración del SIU como un sector de la economía está justificada por la presencia de una racionalidad económica peculiar y definida en dicho sector, por la existencia de mecanismos concretos y establecidos de relación con el resto de la economía urbana⁷⁰, y por su propio tamaño⁷¹. Así, el examen del rol económico del SIU debe hacerse a través del análisis de los mercados de bienes y servicios en que participa. En estos últimos, la fuerza de oferta y demanda, según procesos complejos y en general poco conocidos, dan origen a los precios de mercado; de éstos depende, a su vez, el ingreso de los hogares del SIU. En esta sección se reseñan las principales características de dichos procesos, y se indica cómo ellos generan resultados distintos a los previstos en el paradigma convencional⁷².

A) El Sistema de oferta del SIU

El conjunto de los productores informales se divide en dos grupos claramente diferentes: aquéllos que cuentan con algún tipo de capital productivo-trabajadores de la manufactura, transporte y servicios no personales- y aquéllos que desempeñan sus actividades con un solo factor de producción, es decir, trabajo-trabajadores de comercio y servicios personales.

El paradigma convencional atribuyó características diversas a ambos grupos, como ya se ha señalado. En efecto, se consideró que los mercados en los que se desenvuelven los trabajadores del primer grupo corresponden a estratos marginales de mercados oligopólicos, en los cuales los precios son determinados por aquéllos de las firmas formales dominantes⁷³; a su vez, se estimó como obvio que los mercados en que operan los miembros del segundo grupo son altamente competitivos, lo cual deprimía constantemente los precios y por ende los ingresos.

Un examen minucioso de la realidad, sin embargo, muestra que la verdadera situación es la opuesta. En primer lugar, los mercados se asemejan en algún grado al modelo de competencia perfecta. Para comprobarlo, es necesario constatar que se cumplen cuatro condiciones: que haya un alto número de vendedores así como de compradores, que todos los productores trabajen en condiciones similares, que los productos dentro de una misma rama sean comparables, y que los productos informales muestren independencia frente al sector formal en cuanto a la determinación del nivel de precios y a la evolución del nivel de producción. Las encuestas disponibles muestran que existe un alto número de ofertantes informales en los mercados, que trabajan en condiciones similares y que lo producido al interior de cada rama es similar para todos ellos. Asimismo, muestran que no es cierta la hipótesis de que la mayor parte de los informales vende a una sola empresa, la cual establecería los precios⁷⁴; en todo caso, aun en estas situaciones, lo importante es la alternativa: cuando una empresa informal pierde al cliente formal fijo, debe entrar al mercado competitivo en búsqueda de nuevos clientes. Por último, la evidencia muestra también que los precios en el SIU se determinan en forma independiente de aquéllos de las empresas formales⁷⁵. Además, ya se ha demostrado que si se tratase efectivamente de estratos marginales de mercados oligopólicos, en una crisis recesiva el mercado de las empresas del SIU debería contraerse como efecto del intento de las empresas formales de defender su posición ampliando el ámbito de sus operaciones; esto definitivamente no ha ocurrido.

En segundo lugar, el caso de los trabajadores sin acceso al capital es también diametralmente opuesto a lo considerado por el paradigma convencional. Si bien en una primera instancia la hipótesis de alto grado de competencia pare-

ce describir adecuadamente una situación en la que el número de vendedores y compradores es grande, en que las barreras a la entrada son aparentemente débiles, y en la que se transan principalmente productos de consumo masivo, ella es incapaz de explicar por qué los ingresos medios no caen nunca por debajo del nivel de subsistencia. Dados los bajos niveles de ingreso imperantes, los hogares de este grupo no pueden dejar librada al mercado la formación de los precios de venta, pues el resultado más probable sería un monto de ingresos insuficiente para subsistir. Así, como forma de asegurar un ingreso mínimo, los trabajadores informales de este grupo establecen acuerdos de tipo monopólico o colusivo entre ellos, a nivel de sus pequeños mercados, que les permitan elevar sus precios más allá de la solución competitiva. Es a través de estos mayores precios que se evita que los ingresos caigan por debajo del mínimo requerido⁷⁶.

Es necesario detenerse brevemente para hacer dos aclaraciones. En primer lugar, no se ha supuesto que los trabajadores del primer grupo se comportan de manera explícita para defender un nivel de ingreso mínimo, pues en los mercados en que ellos participan la solución competitiva implica ingresos más altos que el nivel de subsistencia. No obstante, el aparato teórico propuesto considera implícitamente que en caso de haber cambios sustanciales en tales mercados que dieran como resultado la situación inversa, los trabajadores recurrirían a una organización como la que se propone para el grupo de trabajadores sin acceso al capital. En segundo lugar, es válido preguntarse por qué, si es que estos últimos pueden organizarse para conseguir un determinado nivel de ingreso, limitan su objetivo a aquel de subsistencia y no intentan obtener mayores ingresos. La respuesta es doble: por un lado, sería tácticamente imposible llegar a un acuerdo dentro de cada grupo colusivo sobre un nivel de ingreso diferente al de sub-

sistencia; por otro lado, arreglos para obtener ingresos mayores a este último serían muy difíciles de mantener, pues atraerían grandes números de nuevos participantes con lo que el acuerdo se desplomaría. En resumen, sólo al nivel de ingresos de subsistencia pueden funcionar estos grupos colusivos.

La naturaleza misma de los acuerdos hace imposible detectarlos en forma directa. Así, para proceder a establecer si existen o no, es necesario abordar el problema a través de dos métodos indirectos: por un lado, investigar si se dan en la realidad ciertos hechos que indiquen que existen; por otro lado, verificar si se cumplen ciertas condiciones necesarias para su adecuado funcionamiento.

Entre los aspectos del primer grupo, se aprecia que si bien los vendedores ambulantes podrían reducir sus precios para así aumentar el volumen de ventas e ingresos, ellos no lo hacen; más bien, en cada área existe un precio mínimo, similar para todos los vendedores, por debajo del cual la mercadería "no sale". Incluso puede observarse que los vendedores de productos perecibles prefieren perder sus últimas unidades que cobrar un precio menor a cierto valor determinado. En segundo lugar, es notoria la tendencia de vendedores de productos similares a congregarse -lo cual es esencial para poder mantener un arreglo de precios- cuando deberían dispersarse si los mercados fueran competitivos para evitar que los precios se reduzcan. Por último, existe cierta evidencia empírica en torno tanto a la existencia difundida de organizaciones de base de vendedores ambulantes⁷⁷, así como a que su "manera de calcular sus ingresos... se basa en asegurarse una cantidad fija de soles como ganancia diaria, sin mayores cálculos adicionales"⁷⁸.

Las condiciones necesarias para el funcionamiento de los arreglos colusivos, por su parte, son: que el número de personas involucradas sea pequeño, que la ocu-

pación sea estable, que los lugares de trabajo sean fijos, que hayan barreras a la entrada y que existan mecanismos efectivos para hacer respetar los acuerdos.

Existe evidencia respecto al pequeño tamaño de estos acuerdos: en términos físicos, no cubren más de una cuadra -incluso una vereda solamente- y sus miembros no suelen ser más de doscientos⁷⁹. Los ocupados en esta actividad suelen hacerlo en forma estable, como lo demuestra la antigüedad promedio en la ocupación⁸⁰; esto es sobre todo cierto a nivel de grupos familiares, los cuales desarrollan estrategias de supervivencia basados en la venta ambulatoria⁸¹. Los lugares de trabajo son predominantemente fijos⁸², como lo pone en evidencia la existencia de derechos de posesión sobre los espacios de venta en la vía pública que implican que éstos últimos pueden ser alquilados, vendidos o heredados⁸³. La multitud de organizaciones de vendedores y la naturaleza fija de los lugares de venta señalan la presencia de barreras a la entrada para ejercer esta ocupación éstas toman la forma principalmente de contactos personales.

Es obvio que estos acuerdos colusivos sólo pueden tener éxito en la medida que existan mecanismos adecuados para hacer respetar los acuerdos de grupo y para hacer cumplir las barreras que impiden la entrada de nuevos individuos. Tales mecanismos son cinco: los trabajadores mismos saben por propia experiencia que si uno rebaja su precio, el resto tendría que hacer lo mismo y todos saldrían perdiendo⁸⁴; en segundo lugar, el uso de medidas de presión directa, incluyendo la fuerza, está bastante extendido⁸⁵; en tercer lugar, de hecho existe en el SIU un sistema paralegal eficiente, que cubre todos los aspectos tales como derechos de propiedad, contratos, etc., independientemente del sistema legal formal⁸⁶; en cuarto lugar, existe dentro del SIU un sentimiento muy desarrollado de lealtad de grupo⁸⁷; por último,

la propia naturaleza pública que normalmente caracteriza a las transacciones en que participa el SIU impide acciones reñidas con los acuerdos solidarios.

B) La demanda por los bienes y servicios informales

La forma particular de inserción del SIU en la economía depende no sólo de las condiciones que rodean la formación de la oferta sino también de aquellas que actúan por el lado de la demanda. Ya se ha mencionado que el paradigma convencional ofrece una tesis simplista y errada respecto a este proceso. En efecto, al postular que la demanda por los bienes y servicios informales depende sólo de la masa salarial del sector formal, se ignoran los verdaderos elementos que la originan.

Se puede identificar cuatro grupos de factores distintos sobre la base de los cuales se genera esta demanda. En primer lugar, ésta se deriva de un agregado de ingresos del cual los salarios del sector formal no son sino un elemento. En otras palabras, no sólo los asalariados de este último sector demandan bienes y servicios informales, sino también hogares formales con otro tipo de ingreso, los mismos hogares del SIU, y las empresas tanto formales como informales. En un momento dado, el ingreso de cada uno de estos grupos está evolucionando de una manera que no necesariamente coincide con la de la masa salarial formal, por lo que el comportamiento de la demanda por productos informales es en gran medida independiente de ella.

En segundo lugar, la mayor parte de los bienes y servicios ofrecidos por el SIU son sustitutos de bienes y servicios formales similares. A pesar de que hay una diferencia de precios a favor de los primeros, ambos son demandados porque la relación de sustitución es imperfecta. Sin embargo, en una situación recesiva en la que se comprimen los ingresos de los consumidores y de las empresas.

formales e informales, existe un fuerte incentivo a reemplazar compras hechas en el sector formal con adquisiciones en el SIU de manera de aprovechar la diferencia de precio. Esto significa que en momentos como el descrito, la proporción de los bienes y servicios de origen informal tenderá a aumentar, moviéndose así en dirección opuesta a la del ingreso. Ello se verá reforzado por la existencia de ciertos servicios informales cuya demanda aumenta en momentos de crisis económica, tales como reparaciones de vehículos y de electrodomésticos.

En tercer lugar, existe un proceso que puede llamarse de "aprendizaje". Este consiste en el hecho de que los agentes económicos "aprenden" acerca del sector informal cuando por razones como las recién señaladas se ven obligados a aumentar sus compras en él. Como resultado de este proceso, las estructuras de preferencias de los consumidores formales e informales y las estructuras de utilización de insumos de empresas formales e informales, sufrirán un cambio permanente sesgado hacia el SIU. En otras palabras, cuando la crisis recesiva desaparece y los ingresos de los agentes económicos se recuperan, el reemplazo de compras realizadas en el SIU con adquisiciones en el sector formal se da en menor medida que el proceso inverso previo. Con ello, la proporción en que el SIU abastece la demanda total de bienes de consumo e intermedios no retoma a su valor original, sino que permanece en uno mayor. Este efecto de aprendizaje se debe a dos hechos: por un lado, que los agentes económicos llegan a considerar que la diferencia de precios puede compensar las disparidades en calidad entre los sectores formal e informal; por otro lado, que los agentes económicos se dan cuenta que tales disparidades son menores de lo que pensaban e incluso inexistente en ciertos casos.

Por último, existen determinados patrones culturales que hacen que sean

justamente los hogares del SIU quienes consumen en mayor grado del mismo sector; ello le da a éste un alto grado de dinámica propia.

C) La evolución de los ingresos durante crisis recesivas

La evolución de los ingresos, tanto en el SIU como en el resto de la economía, durante crisis recesivas, dependerá de los factores analizados.

En efecto, la demanda por productos del sector informal no se contraerá tanto como normalmente se espera, debido a la acción conjunta de los cuatro elementos reseñados en la subsección anterior. Esto implica que los ingresos medios en el SIU que cuenta con capital no se reducirán en la medida supuesta por el paradigma convencional, sino bastante menos. Por su parte, los ingresos medios de los hogares en el SIU sin acceso al capital permanecerán aproximadamente constantes debido a su especial patrón de comportamiento ligado a la obtención de un ingreso mínimo. En resumen, los ingresos medios para el SIU como un todo se contraerán en grado inferior al tradicionalmente postulado.

Ello, a su vez, quiere decir que durante crisis recesivas la demanda total de consumo de los hogares del sector informal permanecerá a un nivel más elevado que el que hasta ahora se ha supuesto. Ya que estos hogares demandan bienes y servicios tanto informales como formales, el nivel de ventas y por lo tanto de actividad en el SIU y en el resto de la economía no será tan bajo como normalmente se ha previsto. Más aún, por un lado este mayor nivel de actividad en el SIU en comparación con lo asumido por el paradigma convencional, refuerza el proceso que se viene describiendo, mientras que por otro lado la menor reducción en aquél del sector formal generará una merma menos acentuada en los ingresos de las empresas de este sec-

tor. Junto con el menor descenso en la demanda formal de trabajo y la consiguiente menor presión en el SIU, esto último también ocasionará una menor reducción a la esperada en la demanda de las empresas y consumidores formales. Como al igual que en el caso de los agentes informales ésta se dirige tanto a productos formales como informales, se reforzarán nuevamente todos estos mecanismos.

El resultado final, en contraposición a las fuertes mermas en ingresos medios y niveles de actividad pronosticados en el paradigma convencional tanto en el SIU como en el resto de la economía, consistirá en una caída mucho menor de tales magnitudes. Es así como el SIU realmente actúa de "colchón" de la economía: no sólo absorbe los trabajadores desplazados del sector formal, sino que su presencia genera una evolución menos convulsionada de la economía durante crisis recesivas.

V. A modo de conclusión

La presencia del sector informal urbano en países en desarrollo modifica en grado apreciable la evolución de la economía, tanto en el corto como en el largo plazo. A pesar de ello, ni el diseño ni la aplicación de la política económica suelen tomar al SIU en cuenta.

En parte esto se puede explicar por la inercia de seguir interpretando la realidad con un aparato teórico que ya ha sido superado por la evolución de aquélla,

y en parte también porque el propio intento de estudiar los cambios socio-económicos es un proceso lento.

Este artículo ha insistido en la imperiosa necesidad de incluir al SIU en la elaboración de la política económica, para lo cual se ha sugerido una nueva forma de considerarlo basada en identificarlo como un sector de la economía, y cuyos fundamentos corresponden al desarrollo progresivo de lo que se ha llamado el enfoque SIU. Así, se han analizado las principales características del patrón de comportamiento de los agentes del SIU, derivados de la presencia de una racionalidad económica peculiar cuyo objetivo es asegurar la subsistencia del grupo familiar, y se ha señalado la forma específica que asume la relación entre dicho sector y el resto de la economía.

Conocer y entender estos procesos permitirá no sólo conducir mejor la economía, sino también formular la política económica tomando en cuenta en forma específica la situación y necesidades de los grupos de menores ingresos y apreciar la capacidad que ellos tienen para colaborar en los procesos de ajuste, reactivación y crecimiento económicos. Sólo de esta manera se podrá evitar seguir incurriendo en los errores de los últimos años -materializados en la continua imposibilidad de alcanzar las metas trazadas- así como cargar sobre los sectores de menor ingreso una parte desproporcionada de los costos de la política económica.

NOTAS

- (1) Según Schuldt (1986, p.97), es necesario "contrastar los rotundos éxitos que el Perú tuvo en el cumplimiento de los acuerdos con el Fondo durante las décadas del cincuenta y sesenta frente a los reiterados fracasos a partir de 1977. Los cambios económicos y socio-políticos que llegaron a la predominancia en ese lapso parecerían explicar la diferencia". Uno de los cambios más importantes en ese país entre los cincuenta y los sesenta, por un lado, y los setenta y los ochenta, por el otro, ha sido precisamente la emergencia de un SIU grande y dinámico.
- (2) Véase por ejemplo el libro editado por Cline y Weintraub (1981): de los trece trabajos que lo integran sólo dos mencionan la distribución del ingreso en el título, mientras que el índice analítico refiere al lector interesado en el tema a sólo 21 de las 500 páginas de la obra.
- (3) Por ejemplo, los programas ortodoxos de estabilización y ajuste buscan reducir el nivel de la demanda agregada y modificar su composición; ambos aspectos dependen en forma muy importante de los cambios distributivos que ocurran.
- (4) La referencia al corto plazo se debe a que la preocupación de este trabajo radica en el diseño de política económica más que en la formulación de planes de desarrollo. Ello no implica un descuido de estos últimos, sino todo lo contrario: sólo conociendo al detalle el comportamiento del SIU en el corto plazo se podrá avanzar hacia su inclusión en la planificación de largo plazo.
- (5) Este trabajo se limita al análisis del SIU en países en desarrollo. Existe, por otro lado, una abundante literatura sobre lo que se ha llamado la economía subterránea, negra, irregular o escondida en los países desarrollados. A pesar de la aparente similitud de situaciones, ella es el reflejo de problemas diferentes que surgen en estadios distintos del desarrollo. Véase Cáster (1984) para una revisión de los aspectos referidos al caso de los países más avanzados.
- > El único trabajo referido explícitamente a los aspectos económicos del SIU en conocimiento del autor es el de Salcedo y Zamalloa (1982). Sin embargo, su original enfoque es excesivamente rígido y en algún sentido contraproducente puesto que intentan realizar el análisis económico del SIU luego de indicar en forma explícita que no constituye un sector económico.
- (7) Sólo cinco años después del artículo de Keith Hart con el cual se introdujo la terminología formal/informal (véase Hart 1973), V.S. Sethuraman (1976, p.69) escribió un artículo para dilucidar "el alto grado de confusión (que) ha surgido respecto a lo que la expresión (informal) realmente significa".
- (8) Por "enfoque SIU" se denota aquí una corriente prácticamente continua de literatura referida al tema, cuyo origen se remonta al trabajo de 1971 de Hart. Véase la sección 3 más adelante.
- (9) Véase Weeks (1975).
- (10) Véase Mazumdar (1976).
- (11) Véase Fitzgerald (1981).
- (12) Richardson (1984), p.9.
- (13) Véase, por ejemplo, Tokeshi (1984).
- (14) Véanse, por ejemplo, Webb (1975), Carbonetto y Chávez (1984), etc.
- (15) Sethuraman (1975), p.70.
- (16) Esto es obviamente cierto si uno sigue a Bromley (1978a, p.1033) para definir a los sectores moderno y tradicional. El primero estaría constituido por todas aquellas actividades "que son resultado directo de la influencia e inversión extranjeras, de la aplicación de tecnologías avanzadas y de la aparición de actividades profesionales y públicas sofisticadas", mientras que las actividades tradicionales serían "aquellas que existieron antes de la penetración capitalista occidental y que continúan existiendo". Es interesante notar, más aún, que la OIT describió al sector informal como "un subsector moderno empobrecido y económicamente desposeído". (OIT 1972, p.503).
- (17) Véanse Quijano (1974) y (1977) para exposiciones detalladas de los rasgos principales del enfoque de la marginalidad.
- (18) Lloyd (1980), p. 16.
- (19) La experiencia del Perú es ilustrativa. Por un lado, Webb (1977, cuadro 3.7) ha mostrado que el ingreso promedio en lo que él llamó "sector tradicional urbano" creció a una tasa anual (20/o) muy similar al promedio nacional (2.1 o/o). Por otro lado, la evidencia estadística indica que el nivel de vida en los barrios marginales no ha descendido en forma abrupta necesariamente, ocurriendo incluso lo contrario. Así, por ejemplo, Quehacer (1985, p.63) señala que la tasa de mortalidad en Villa El Salvador -una de las mayores áreas marginales de la ciudad de Lima, con más de 300,000 habitantes- fue en 1984 de 6.7 por mil, compara-

- da con una tasa nacional de 10.7; la tasa de analfabetismo fue de sólo 4.3 o/o, etc.
- (20) Se ha argüido que el análisis formal/informal se aplica igualmente al sector agrícola (OIT 1972, p.504) y que limitar el estudio del sector informal a las áreas urbanas no sería correcto puesto que dicho sector se extiende tanto sobre ellas como sobre las áreas rurales (Bromley 1978a, p.1034). Sin embargo, resulta claro que lo que podría llamarse "sector informal rural" corresponde más bien a la noción de un sector tradicional; en otras palabras, su racionalidad económica difiere marcadamente de aquella del SIU. De acuerdo a Sethuraman (1976, p.77), "los problemas de las empresas en el sector informal en la agricultura son significativamente diferentes y por lo tanto se investigan mejor en forma separada". Para un esclarecido estudio de los aspectos económicos del sector rural tradicional, véase Figueroa (1983).
- (21) Expresiones tales como "Entre los pobladores de las barriadas funciona un capitalismo primitivo" (Newsweek 1985) o que los trabajadores del SIU no son "sino empresarios en el reino capitalista de la libertad, que es la economía informal". (Chirinos Soto 1986) son relativamente frecuentes.
- (22) Existe ahora amplio acuerdo sobre el hecho de considerar a las empresas como la unidad de análisis apropiada, en lugar de individuos, actividades o barrios. Para discusiones interesantes al respecto, véanse Raczynski (1977) y Wendorff (1983).
- (23) Verdera (1983) revisa las definiciones tradicionales de empleo y propone un nuevo enfoque en este campo.
- (24) Este término fue originalmente acuñado por el PREALC.
- (25) Este concepto ha sido difundido en el Perú por el Instituto Libertad y Democracia. En términos sucintos, se supone que las empresas eligen voluntariamente ser o no formales de acuerdo a la comparación de los costos y beneficios de acceder a la formalidad y de permanecer en ella; así, se aduce explícitamente que las empresas formales e informales operan bajo racionalidades económicas idénticas y que la única diferencia la constituye la ilegalidad de las segundas. Esta posición, además de errada en tanto que es una falacia considerar a la empresa informal como equivalente a una empresa formal ilegal, es ingenua pues pretende que la solución al problema de la informalidad llegará con sólo modificar el marco legal vigente. Véanse, de Soto (1983) e ILD (1986).
- (26) Véase Mazumdar (1981).
- (27) Numerosos autores defienden esta hipótesis; para un ejemplo en el caso peruano, véase Nunura (1983), p.37.
- (28) Véanse, por ejemplo, Fowler (1978) y Moir (1978).
- (29) Véanse Richardson (1984, p. 19) y Mazumdar (1981).
- (30) Véanse, por ejemplo, Bromley (1978a), Gerry (1979), Moser (1978), etc.
- (31) Véanse, por ejemplo, Bromley (1978b), Bromley y Gerry (1979), MacEwen Scott (1979), etc.
- (32) Mazumdar (1976, p.656) señala correctamente que "si juzgamos de acuerdo a una impresión empirista, ciertamente la visión del sector formal separado de manera significativa del resto del mercado urbano es más representativa que la contraria".
- (33) Sería casi imposible derivar medidas de política útiles si uno sigue, por ejemplo, a Harrod (1980), citado en Osterling (1981a, p. 83), quien propone estudiar la realidad sobre la base de "sólo doce" modos de relaciones sociales de producción.
- (34) Moser (1978, p.1057) insiste que "los modos de producción son por un lado el sector capitalista... y por el otro una variedad de modos pre-capitalistas". Sin embargo, el análisis en realidad se ha hecho en una dirección dual, agregando todos los otros "modos pre-capitalistas" bajo el encabezamiento de pequeña producción de mercancías, o centrándose en la relación de este último modo de producción con el capitalista ignorando los otros modos de producción supuestamente presentes en la economía urbana. Cuando se ha puesto la atención en el problema del empleo, se ha utilizado una presentación en términos de tres o de cuatro clasificaciones (Bromley 1978b, MacEwen Scott 1979) en lugar de las dos que usa el enfoque SIU; no hay ninguna diferencia fundamental en ello.
- (35) Moser (1978, p.1056) menciona esta crítica al enfoque marxista, pero no la rebate en forma convincente.
- (36) Una situación recesiva puede caracterizarse por una caída en la tasa de crecimiento de la producción del sector formal y no necesariamente por una merma en el nivel de esta última, como se ha dicho en el texto. Sin embargo, la exposición recurre a la segunda alternativa puesto que ayuda a clarificar el argumento sin alterar su naturaleza básica, y porque eso es lo que sucedió en el Perú.
- (37) En el caso del Perú, por ejemplo, el PIB se redujo 12 o/o entre 1981 y 1983, siendo mu-

cho mayor la misma en el caso de las actividades urbanas como manufactura (-19 o/o) o construcción (-21 o/o); el desempleo urbano sin embargo sólo aumentó de 10.4 o/o a 13.3 o/o. Véase CEPAL(1984). Nótese además que esta última cifra puede estar inflada por dos motivos: en muchos casos las personas antes empleadas en el sector formal y desplazadas al SIU pueden aparecer como desempleadas dado el tipo de preguntas utilizadas en las encuestas de empleo; por otro lado, la reducción de las tasas de participación contribuye a inflar las proporciones de desempleados.

(38) Carbonetto y Chávez (1984, p.7) comparten este punto de vista: "en el Sector Informal no existe una 'capacidad productiva instalada' sobre la base de la cual se pueda estimar la cantidad de trabajadores requerida para su puesta en operación".

(39) En términos generales, las barreras a la entrada en el SIU son débiles puesto que todos los individuos poseen lo que Dey (1984) y Papanek et al. (1984) han llamado "activos intangibles" y "activos sociales", respectivamente, los cuales les permiten superar las barreras presentes en al menos una actividad particular. Tales activos están constituidos por lazos de parentesco, de amistad, de confianza, de coterraneidad, etc.

(40) Carbonetto y Chávez (1984), p.24.

(41) Figueiredo et al. (1985), p.147

(42) Existen numerosos ejemplos de esta actitud. Por ejemplo, PREALC (1985, cuadro 12) incluye un cálculo del cambio del ingreso medio en el SIU entre 1981 y 1983, hecho sobre la base de suponer que existe una relación fija entre el ingreso total del SIU y el producto bruto interno no agrícola en el período. Muench (1977), citado en Richardson (1984, p.14), en otro ejemplo similar, diseñó un modelo de determinación del ingreso urbano, en el cual una relación central es $Y(u) = a - Y(u)$, donde $Y(u)$ es el ingreso total del SIU, $Y(u)$ es el ingreso urbano total, y a es una constante.

(43) La primera publicación del PREALC sobre el tema del sector informal fue muy explícita en este sentido: "Prácticamente, la demanda por mano de obra (en el mercado laboral informal) no obedece a una definición técnica de puestos de trabajo disponibles. De hecho, el nivel de empleo, es decir, el número de personas ocupadas, depende en este mercado de la magnitud de la fuerza de trabajo no absorbida por el sector formal de la economía y de las oportunidades que tienen estas personas de producir o vender algo que

les reporte algún ingreso". (PREALC 1974, p.1). Esta visión fue sin embargo abandonada posteriormente en favor del punto de vista del mercado laboral.

(44) Keith Hart, originador del enfoque SIU, fue muy claro al respecto: "los patrones de ingreso y gasto son más complejos de lo que normalmente se asume en el análisis económico de países pobres. La planificación pública y la aplicación efectiva en esta esfera de la teoría económica han sido dificultadas por la transferencia precipitada de categorías occidentales a la estructura económica y social de las ciudades africanas" (Hart 1973, p.61).

(45) En los casos de investigadores peruanos del tema de la informalidad ello es cierto en el caso del ILD, de Romeo Gropone (véase Gropone 1985) y de Reynaldo Susano (véase Susano 1985). Sólo los estudios hechos por personal de la Dirección General de Empleo y del Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación (véanse Carbonetto y Chávez 1984, y Carbonetto, Hoyle y Tueros 1985) se basan en avances teóricos previos.

(46) La actitud positiva respecto al SIU tomada aquí se inscribe dentro de la corriente que Tokman (1978) ha llamado "benigna", la cual sostiene que el SIU tiene la capacidad de ahorrar y crecer, por contraposición a la corriente de la "subordinación", la cual mantiene que el SIU es incapaz de crear un excedente económico, o que si lo es, el sector formal absorberá tal excedente por completo, a través de términos de intercambio adversos o de abierta explotación. Hart (1973) y OIT (1972) son ejemplos del primer enfoque mientras que Bose (1974) y Gerry (1974) lo son del segundo; Tokman por su parte defiende una posición intermedia.

(47) Este punto ha sido mencionado por Weeks (1975).

(48) Véase CEPAL (1986).

(49) Véase Hofmann (1986).

(50) Véase CEPAL (1986), cap. III.

(51) Niizrahi (1985), p.3.

(52) Esta sección está desarrollada con mayor detalle en de la Piedra (1986).

(53) Otras divisiones dicotómicas de la economía precedieron al enfoque SIU, entre las que destacaron la distinción del Geertz (1963) entre la "economía centrada en la firma" y "la economía tipo bazar", y la de Santos entre el "circuito superior" y el "circuito inferior" de la economía (véase Santos 1974 para el argumento en forma

- definitiva). Ellas, sin embargo, no alcanzaron el éxito del modelo formal/informal con toda probabilidad debido a lo que Richardson (1984, p.4) ha llamado su "actitud poco cortés hacia el sector informal", la cual consideraba a este último simplemente como una etapa de transición o espera en el camino de obtener un puesto en el sector formal.
- (54) Véanse, por ejemplo, PREALC (1974) y (1978), Souza y Tokman (1976) y (1978), Tokman (1978) y (1981), etc.
- (55) Especialmente Mazumdar (1976) y (1981).
- (56) La primera publicación de la OIT en que se utilizó al concepto de sector informal fue el Informe de una misión a Kenya (véase OIT, 1972). El concepto se popularizó luego a través de estudios de ciudades tales como Fapohunda (1978), Gerry (1974), Joshi, Lubell y Mouly (1976), Shaefer (1976), etc.
- (57) Véanse Chávez y Bernedo (1983) y Chávez (1983).
- (58) Véanse Carbonetto (1984) y Carbonetto, Hoyle y Tueros (1985). Carbonetto y Chávez (1984) es un trabajo que se nutre de las actividades del Ministerio de Trabajo y del CEDEP.
- (59) García y Tokman (1985), p.28.
- (60) Véase, por ejemplo, PREALC (1983).
- (61) Bromley (1978a), p. 1036.
- (62) Durante este período sólo aparecieron tres publicaciones importantes sobre el tema del sector informal: Mazumdar (1981), Sethuraman (1981) y Tokman (1981). Las tres, sin embargo, parecen ser el producto de un trabajo realizado antes y publicado con cierto retraso.
- (63) Véase Osterling (1981a).
- (64) Véanse Bose (1974), Gerry (1974), Bienefeld (1975) y publicaciones posteriores de estos mismos autores. Moser (1978) y (1984) son dos revisiones de literatura que resaltan la crítica marxista:
- (65) Véase Leys (1975).
- (66) Debe mencionarse también el trabajo de Grompone (1985) en el Perú. Sin embargo, él rechaza el modelo formal/informal por razones de corte ideológico y debido a su errónea identificación con el trabajo del Instituto Libertad y Democracia.
- (67) Se trata principalmente de investigaciones llevadas a cabo en el Banco Mundial como, por ejemplo, Amranand y Grais (1984). Véase también Bourguignon et al. (1983).
- (68) Véanse Chacón (1984), Ilaan (1985), Carbonetto y Tueros (1985).
- (69) Véanse Cortázar et al. (1984) y PREALC (1985).
- (70) Los resultados de las dos encuestas sobre el SIU en la ciudad de Lima (véanse Carbonetto y Chávez, 1984 y Carbonetto, Hoyle y Tueros, 1985) así lo demuestran a nivel de las actividades productivas. En lo que que se refiere a la importancia del SIU en la satisfacción de la demanda de los consumidores finales, una investigación en curso del autor en colaboración con el Instituto Nacional de Estadística del Perú basada en los datos de la Encuesta Nacional de Hogares de Propósitos Múltiples de 1977-1978 ha brindado ya resultados preliminares en el mismo sentido.
- (71) El SIU absorbió 33 o/o de la fuerza laboral de Lima Metropolitana en 1981 y 34 o/o en 1983, según los datos de las encuestas. Véase Carbonetto (1986).
- (72) Para un análisis formal detallado del contenido de esta sección, véase de la Piedra (1985)
- (73) Véase Tokman (1980), p.105.
- (74) Según Chávez (1983, cuadro 12) únicamente 1 o/o de las empresas del SIU vende en forma regular a un solo cliente. Si bien el dato se refiere al conjunto del sector, aun si se acepta que dicho porcentaje se aplica en su totalidad a los trabajadores manufactureros, sigue siendo insignificante.
- (75) Encuestas realizadas en 1986 por el Taller de Sector Informal Urbano, del Taller de Desarrollo del Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico, dirigido por el autor.
- (76) Los precios a que se está haciendo referencia corresponden a los precios-piso, por encima de los cuales se realiza el omnipresente proceso de regateo.
- (77) Véase Osterling (1981b).
- (78) Carbonetto y Tueros (1985), p. 51.
- (79) Osterling (1981b), p.101.
- (80) Santos (1975), p.347.
- (81) Véanse Osterling, Althaus y Morelli (1979) y Osterling (1981b).
- (82) Bromley (1978b), por ejemplo, señala que en Cali, Colombia, cuatro quintas partes de los vendedores ambulantes poseen un lugar fijo de ventas.
- (83) Osterling, Althaus y Morelli (1979), p. 32.
- (84) Dey (1984) cita declaraciones explícitas de trabajadores informales en la ciudad de Calcuta en este sentido.
- (85) El propio interesado refirió el siguiente caso. Conociendo algo acerca de compra y venta de frutas, un poblador de Villa El Salvador en Lima, decidió vender mangos en su casa; según sus cálculos, al precio de 2,500 soles por kilo dicha actividad le rendiría ganan-

cias aceptables, sobre todo porque en el mercadillo cercano a su casa los mangos se expendían a 4,000 soles por kilo. Cuando inició su actividad, los vendedores de dicho mercadillo le conminaron a elevar su precio; al negarse fue posteriormente agredido físicamente. Como resultado, esta persona buscó el apoyo de la policía, en parte aludiendo a los propósitos anti-inflacionarios del gobierno. Como toda respuesta, recibió el consejo de "no meterse" con los vendedores establecidos.

- (86) El Instituto Libertad y Democracia ha denominado "normalidad extra-legal" a este sistema paralegal; véase Salcedo (1984).
- (87) Es bien sabido en este sentido que la mejor garantía en el caso de préstamos a productores informales lo constituye la solidaridad de grupo; la tasa de malos préstamos en estos casos en las diversas experiencias de Lima (FOGASI, Acción Comunitaria para el Desarrollo, etc.) es prácticamente igual a 0 o/o.

REFERENCIAS

- AMRANAND, Piyasvasti y Wafik Grais, 1984. Macroeconomic and Distributional Implications of Sectoral Policy Interventions. An application to Thailand". World Bank Staff Working Papers 627. Washington, D.C.
- BIENEFELD, Manfred, 1975. "The Informal Sector and Peripheral Capitalism: The Case of Tanzania". *IDS BuUetin* 6, Febrero.
- BOSE, Ajit N., 1974. *The Informal Sector in the Calcutta Metropolitan Economy*. Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo.
- BOURGUIGNON, F., G. Miqueu y D. Miquieu, 1983. "Short-Run Rigidities and Long-Run Adjustments in a Computable General Equilibrium Model of Income Distribution and Development". *Journal of Development Economics* 13 (1-2).
- BROMLEY, Ray, 1978a. "Introduction- The Urban Informal Sector: Why is it Worth Discussing". *World Development* 6 (9/10).
- , 1978b. "Organization, Regulation and Exploitation in the So-Called Urban Informal Sector: The Street Traders of Cali, Colombia". *World Development* 6 (9/10).
- , y Chris Gerry, 1979; "Who are the Casual Poor?", en Ray Bromley y Chris Gerry (eds), *Casual Work and Poverty in Third World Cities*. Nueva York: John Wiley & Sons.
- CARBONETTO, Daniel, 1984. "Políticas de mejoramiento en el sector informal urbano" *Socialismo y Participación* (Lima) 25.
- , 1986. "El Sector informal urbano: Estructura y evidencias", en Germán Alarco (comp.). *Desafíos para la economía peruana 1985-1990*, segunda edición. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.
- y Eliana Chávez, 1984. "Sector informal urbano: Heterogeneidad del capital y excedente bruto del trabajo". *Socialismo y Participación* (Lima) 26.
- , Jenny Hoyle y Mario Tueros, 1985. "Sector informal urbano en Lima Metropolitana". Lima: CEDEP (mimeo).
- , y Mario Tueros, 1985. "Barreras institucionales de entrada del sector informal en Lima Metropolitana". Documento de Trabajo 255. Santiago: PREALC.
- CARTER, Michael, 1984. "Issues in the Hidden Economy - A Survey". *The Economic Record* 60(170).
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Naciones Unidas), 1984. "Perú", en *Estudio Económico de América Latina 1983*. Santiago.
- , 1986 "Crisis económica y políticas de ajuste, estabilización y crecimiento. "Documento presentado al XXI Período de Sesiones de la CEPAL, ciudad de México, Abril 17-25. Santiago.
- CLINE, William y Sidney Weintraub, 1981. *Economic Stabilization in Developing Countries*. Washington, D.C.: The Brookings Institution.
- CORTAZAR, Rene, Alejandro Foxley y Víctor Tokman, 1984. *Legados del monetarismo, Argentina y Chile*. Buenos Aires: Ediciones Solar, para PREALC.
- CHACON, Boris, 1984, "Panamá": Situación y perspectivas del empleo en el sector informal urbano". Documento de Trabajo 236. Santiago: PREALC.
- CHAVEZ, Eliana, 1983. "El Sector informal urbano en Lima Metropolitana". Documento presentado al Seminario sobre Población y

- Empleo en Lima Metropolitana, Lima, Octubre 26-28. Lima: Ministerio de Trabajo y Promoción Social, Dirección General de Empleo/ OIT-FNUAP.
- y Jorge Bernedo, 1983. "Los rasgos esenciales de los estratos no organizados de la economía". Serie Apuntes 8. Lima: Ministerio de Trabajo y Promoción Social, Dirección General de Empleo.
- CHIRINOS SOTO, Enrique 1986. "Proletarios y propietarios". El Comercio (Lima), Junio 2.
- DE LA PIEDRA, Enrique, 1985. "Income Distribution in Stabilization and Adjustment Programs: The Role of the Urban Informal Sector, in Perú. Research Report No. 3". Boston: Graduate School, Boston University (mimeo).
- , 1986; "El sector informal urbano: la insuficiencia del análisis convencional y los elementos de un nuevo punto de vista". Documento de Trabajo. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.
- DE SOTO, Hernando, 1983. "El grave problema de la economía informal". *Industria Peruana* (Lima), Diciembre.
- DEY, Harendra K. 1984. "Changes in Real Wages: The Effect of Growth, The consequences for Income Distributor". Tesis doctoral. Boston: Boston University.
- FAPOHUNDA, Olanrewaju J., 1978. "The informal sector of Lagos: An inquiry into urban poverty and employment". Urbanization and Employment Programme WP 32. Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo.
- FIGUEREIDO, J., R. Frenkel, P. Meller, y G. Rozenwurcel, 1985. *Empleo y salarios en América Latina*. Rio de Janeiro: ECIEL.
- FIGUEROA, Adolfo, 1983. *La economía campesina de la sierra del Perú*. Lima: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.
- FITZGERALD, E.V.K., 1981. *Le economía política del Perú 1956-1978: Desarrollo económico y reestructuración del capital*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- FOWLER, D.A., 1978. "The Informal Sector of Freetown (Sierra Leone)". Urbanization and Employment Programme WP 26, Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo.
- GARCIA, Norberto E. y Víctor E. Tokman, 1985. *Acumulación, empleo y crisis*. Investigaciones sobre Empleo 25. Santiago: PREALC.
- GEERTZ, Clifford, 1963. *Peddlers and Princes: Social Change and Economic Modernization in Two Indonesian Towns*, Chicago: University of Chicago Press.
- GERRY, Chris, 1974. "Petty Producers and the Urban Economy: A Case Study of Dakar". Urbanization and Employment Programme WP 8. Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo.
- , 1979 "Small-Scale Manufacturing and Repairs in Dakar: A survey of Market Relations within the Urban Economy", en Ray Bromley y Chris Gerry (eds.), *Casual Work and Poverty in Third World Cities*. Nueva York: John Wiley & Sons.
- GROMPONE, Romeo, 1985. *Talleristas y vendedores ambulantes en Lima*. Lima: DESCO.
- HAAN, Hans, 1985. *El sector informal en Centroamérica*. Investigaciones sobre Empleo 27. Santiago: PREALC.
- HARROD, Jeffrey, 1980. "Informal sector and urban masses. A social relations of production approach". La Haya: Instituto de Ciencias Sociales.
- HART, Keith, 1973. "Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana". *The Journal of Modern African Studies* 11 (1). Documento presentado originalmente en la Conferencia sobre Desempleo Urbano en Africa, Institute of Development Studies, University of Sussex, Setiembre 1971.
- HOFMANN, Michael, 1986. "The Informal Sector in an Intermediate City: A Case in Egypt" *Economic Development and Cultural Change* 34(2).
- INSTITUTO Libertad y Democracia (ILD), 1986. "Algunas consideraciones preliminares acerca de la informalidad en el Perú" en Germán Alarco (comp.), *Desafíos para la economía peruana 1985-1990*, segunda edición. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.
- JOSHI, H., H. Lubell y J. Mouly, 1976. *Abidjan: Urbanization and Employment in the Ivory Coast*. Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo.
- LEYS, C., 1975. "The politics of redistribution with growth". *IDS Bulletin* 7 (2).
- LLOYD, Peter, 1980 *The 'Young Towns' of Lima. Aspects of Urbanization in Perú*. Cambridge, Inglaterra: Cambridge University Press.
- MACEWEN SCOTT, Alison, 1979. "Who Are The Self-Employed?" en Ray Bromley y Chris Gerry (eds.). *Casual Work and Poverty in the Third World Cities*. Nueva York: John Wiley & Sons.
- MAZUMDAR, Dipak, 1976 "The Urban Informal Sector". *World Development* 4 (8)
- , 1981. *The iMbor Market and Income Distribution. A study of Malaysia*. Washington,

- D.C.: Oxford University Press, para el Banco Mundial.
- MIZRAHI Roberto, 1985 "La acción con el sector informal". Documento presentado al Seminario sobre el Grupo Andino: Nuevos Enfoques para el Desarrollo y la Integración Subregional, Lima, Setiembre 17-19. Lima: Junta del Acuerdo de Cartagena - Banco Interamericano de Desarrollo.
- MOIR, H., 1978 "The Jakarta Informal Sector". Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo.
- MOSER, Caroline O.N, 1978. "Informal Sector or Petty Commodity Production: Dualism or Dependence in Urban Development?". (*WorldDevelopment* 6 (9/10).
- , 1984. "The Informal Sector Reworked: Viability and Vulnerability in Urban Development". *Regional Development Dialogue* 5(2).
- MUENCH, L., 1977 "A Final Demand Approach to the Informal Sector and Implications for Public Policies". Nairobi: Institute of Development Studies, University of Nairobi.
- NEWSWEEK, 1985. "Sunrise in the Slums". Junio 24.
- NUNURA, Juan, 1983. "La inserción de los migrantes en el mercado de trabajo urbano: El caso de Lima Metropolitana". Documento presentado al Seminario sobre Población y Empleo en Lima Metropolitana, Lima, Octubre 26-28. Lima: Ministerio de Trabajo y Promoción Social, Dirección General de Empleo/ OIT-FNUAP.
- OFICINA Internacional del Trabajo (OIT), 1972. *Employment, Incomes, and Equality. A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*. Ginebra.
- OSTERLING, Jorge, 1981a "La pobreza urbana a la luz del sector económico informal urbano: una perspectiva transcultural". *Socialismo y Participación* (Lima) 16.
- , 1981b, "La estructura socio-económica del comercio ambulatorio. Algunas hipótesis de trabajo". *Economía* (Lima) 4(8).
- ALTHAUS, Jaime de y MORELLI, Jorge, 1979. "Los vendedores ambulantes de ropa en el Cercado: Un ejemplo del sector económico informal en Lima Metropolitana". *Debates en Antropología* 4 (Lima).
- PAPANEK, Gustav, Harendra Dey y David Wheeler, 1984. "Wage Determination in Labor Abundant LDCs. An Alternative Model". Discussion Paper 106. Boston: Department of Economics, Boston University.
- PREALC (Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe de la Oficina Internacional del Trabajo). 1974. "La Política de empleo en América Latina: Lecciones de la experiencia de PREALC". *El Trimestre Económico* 41 (164). Reproducido en PREALC (1978).
- , 1978. *Sector Informal Funcionamiento y Políticas*. Santiago.
- , 1983. *Empleo y Salarios*. Santiago.
- , 1985. *Más allá de la crisis*. Santiago.
- QUEHACER, 1985. "Las cifras de la Villa". Lima, No. 33.
- QUIJANO, Aníbal, 1974. "The Marginal Pole of The Economy and the Marginalised Labour Forcé". *Economy and Society* 3 (4).
- , 1977. *Imperialismo y Marginalidad en América Latiría*, Lima: Mosca Azul Editores.
- RACZYNSKI, Dagmar, 1977 *El Sector Informal Urbano: Interrogantes y Controversias*. Investigaciones sobre Empleo 3. Santiago: PREALC.
- RICHARDSON, Harry W. 1984. "The Role of the Urban Informal Sector: An Overview". *Regional Development Dialogue* 5 (2).
- SALCEDO F. y E. Zamalloa, 1982. "Consideraciones sobre el sector informal urbano en la economía peruana". Tesis de la licenciatura. Lima Universidad del Pacífico.
- SALCEDO. J.M., 1984. "Informales: Aquí está el nuevo Perú. Una entrevista con Hernando de Soto Polar". *Quehacer* (Lima) 32.
- SANTOS, Milton, 1974. *L'espace partagé: Les deux circuits de L'économie urbaine et leurs répercussions spatiales dans le Tiers Monde*. Paris: Editions M. - Th. Genin- Editions Techniques.
- , 1975. "The Periphery at the Pole: Lima, Perú" en G. Gappert y H.M. Rose (eds.). *The Social Economy of Cities (Urban Affairs Annial Reviews, Vol 9)* Beverly Hills: bage.
- SHULDT, Jürgen, 1986. "Los acuerdos recientes del Perú con el FMI en perspectiva", en Germán Alarco (comp.), *Desafíos para la Economía Peruana 1985-1990*. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.
- SETHURAMAN, S.V., 1976. "The Urban Informal Sector. Concept, Measurement, and Policy". *International Labour Review* 114 (O-
- , ed. 1981. *The Urban Informal Sector in Developing Countries: Employment, Poverty, and Environment*. Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo.
- SOUZA, Paulo R. y Víctor E. Tokman, 1976. "El sector informal urbano en América Latina". *Revista Internacional del Trabajo* 93 (3). Reproducido en PREALC (1978).

- , 1978. "Distribución del ingreso, pobreza y empleo en áreas urbanas", *El Trimestre Económico*. 45 (177) Reproducido en versión resumida en PREALC (1978).
- SUSANO, Reynaldo, 1985. "El enfoque monetario de la economía informal". *Ciencia Económica* (Lima) 7 (18).
- TOKESHI, Víctor L. Alberto, 1984 "Notas para el entendimiento del sector informal urbano peruano". *Ciencia Económica* (Lima) 6(17).
- TOKMAN, Víctor E., 1978 "Informal-Formal Sector Interrelationships. An Exploration into Their Nature". *CEPAL Review* 5.
- , 1980. "Pobreza urbana y empleo: Líneas de acción" en CEPAL-PNUD. *¿Se puede superar la pobreza? Realidad y Perspectivas en América Latina*. Santiago.
- , 1981. "La influencia del sector informal urbano sobre la desigualdad económica". *El Trimestre Económico* 48(192).
- VERDERA, Francisco, 1983. *El empleo en el Perú. Un nuevo enfoque* Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- WEBB, Richard, 1975. "The Urban Traditional Sector in Perú". Washington, D.C.: Banco Mundial (mimeo).
- , 1977. *Government Policy and the Distribution of Income in Perú, 1963-1973*. Harvard Economic studies 147. Cambridge, Mass. Harvard University Press.
- WEEKS, John, 1975. "Policies for Expanding Employment in the Informal Urban Sector of Developing Economies". *International Labour Review* 111(1).
- WENDORFF, Carlos, 1983. "Unidades de pequeña escala de operación en la economía urbana. Criterios de identificación". *Debates en Sociología* (Lima) 9.