

EL COMPORTAMIENTO INFORMAL DEL REZAGO LATINOAMERICANO

Oscar Enrique Martínez López*

En los últimos años, América Latina ha vivido un proceso de reformas económicas que, si bien modernizó sus estructuras institucionales, no implicó un mayor crecimiento y desarrollo económico de la región. En la literatura existen varias explicaciones al por qué no han crecido dichas economías, no sólo en los últimos años sino en los últimos tres siglos. Entre ellas, destacan variables institucionales como elementos fundamentales que determinan el progreso o retraso de una economía. Siguiendo en la línea de encontrar los elementos sustanciales que han propiciado el estancamiento de América Latina, esta investigación utiliza el enfoque institucional para argumentar la hipótesis de que las instituciones formales instauradas en América Latina han proporcionado, desde siempre, una estructura de incentivos que fomenta no su cumplimiento sino al contrario promueve un comportamiento que las transgrede (economía informal), propio de una economía de rentistas, que ante el proceso de reformas económicas existente más que desaparecer se recicla provocando que no exista una eficiencia adaptativa en las instituciones formales y persista la dependencia de la trayectoria. Así se demuestra que el rezago latinoamericano no se debe a la magnitud o carácter mercantilista del Estado sino al subdesarrollo institucional que ha fomentado la informalidad. La estructura del trabajo es como sigue: en un primer apartado, exponemos la definición de la economía informal; en la segunda aparte, revisamos la explicación de De Soto a la informalidad en América Latina; y en una tercera parte, concluimos sobre la causa del rezago latinoamericano.

1. CONCEPTO DE ECONOMÍA INFORMAL

Desde la década de 1970 han aparecido un sin fin de definiciones sobre la economía informal en los países en desarrollo provocando que no haya un consenso entre los investigadores de la región para generalizar un concepto, en consecuencia existen varias

* Doctorante en Ciencias Económicas. Universidad Autónoma Metropolitana. oscardnv2002@hotmail.com

interpretaciones de las causas que la generan; ocasionando que haya tantos conceptos como causas del problema, dando lugar, incluso, a un cuestionamiento sobre la existencia del concepto sector o economía informal. A partir de este momento utilizaremos indistintamente los términos sector o economía informal, puesto que al referirnos a cualquiera de los dos términos no sesgamos el análisis de la informalidad a un grupo de personas o trabajadores excluidos sino más bien a un conjunto de actividades, empresas, personas, que muestran algo en común para agruparlos dentro de un grupo determinado en este caso sector o economía.

El marco teórico que trata de sustentar la definición de economía informal, que explicaremos más adelante, es el institucionalismo retomando la idea de que las instituciones producen una estructura de incentivos que generan un conjunto de oportunidades aprovechadas de manera productiva o de manera improductiva por los agentes económicos, que en consecuencia afectan el desempeño económico. Así en los países latinoamericanos, en la mayoría de los casos, las oportunidades con las que gozan los agentes económicos son las que promueven actividades no productivas, creando monopolios en lugar de incentivar la competencia, reduciendo las oportunidades en vez de incrementarlas, o incentivando el oportunismo en los contratos en lugar de fomentar el cumplimiento de los mismos. En este sentido, aquellas economías cuya estructura de incentivos promueva este tipo de actividades será cada vez más improductiva (North, 1995, p. 18-21).

Así la economía informal es una lógica de acción de los agentes económicos que busca evadir al conjunto de normas (reglas, acuerdos, contratos, etc) establecidos por una sociedad; es decir, comportamiento informal promovido por las convenciones. Es una forma de racionalidad de los agentes económicos propia de una economía de rentas como resultado de la estructura de incentivos proporcionados por las instituciones (reglas del juego, hábitos y costumbres propias de una sociedad de suspicacia que promueve el oportunismo contractual). Entonces más que un sector económico determinado ella puede existir en cualquier actividad económica, es decir existen niveles o grados de informalidad en las empresas y trabajadores, de tal forma que podemos encontrarnos con las siguientes actividades informales: 1) actividades informales en su totalidad, que incluye a todos los agentes económicos que dependen única y exclusivamente de los ingresos por dicha

actividad; 2) actividades que complementan el ingreso que obtienen por medios formales; 3) otras que eligen un determinado margen de informalidad con la finalidad de evadir las normas económicas, para así obtener mayores beneficios (renta de regulación). Pareciera ser que la diversidad de estas actividades nos debería ilustrar una heterogeneidad de la economía informal sin embargo, coincidimos con Jeannot (2008: 134), esto no es así, si tenemos en cuenta que las tres actividades mencionadas siguen una forma de racionalidad limitada que transgrede las instituciones formales con la finalidad de lograr rentas más o menos cuantiosas según la capacidad de los agentes para aprovechar la ineficiente estructura de incentivos más no por la capacidad empresarial o laboral de los agentes económicos.

Un ejemplo de la racionalidad de la economía informal, lo encontramos en la evasión fiscal. Puesto que es una conducta racional evasora que influye en el comportamiento de otros agentes ocasionando de nueva cuenta la evasión de las normas fiscales produciéndose un círculo vicioso. De tal forma que, si la carga fiscal se concentra en un grupo relativamente pequeño, éste tiene incentivos para buscar la evasión, puede organizarse y presionar para exigir al gobierno niveles de recaudación menores. Así resulta ser mucho más fácil que una persona con altos ingresos tenga a su disposición mecanismos para evitar que se grabe la mayor parte de sus ingresos, que lo consiga una proporción amplia de la población con ingresos medios. La inadecuada distribución provoca que el sistema fiscal se llene de salvedades, y se crea así un círculo vicioso entre los sectores de la población (Ayala, 2003: 182).

2. EL MERCANTILISMO CAUSA DEL RETRASO DE LOS PAÍSES LATINOAMERICANOS, VISIÓN DE DE SOTO?

De Soto (1991: 239-250) sostiene, a través de una investigación empírica en el Perú y que generaliza para toda América Latina, que el origen de la informalidad se encuentra en la excesiva regulación estatal, puesto que el aparato estatal en dichas economías otorga el privilegio de participar en la economía formal a una pequeña élite, la cual puede pagar los altos costos de la reglamentación de sus actividades económicas, por lo que la informalidad es la respuesta popular que evade los costos legales. Por consiguiente, la economía informal

no es sólo una forma de subsistir ante la escasa creación de empleos, sino también constituye la irrupción de fuerzas reales del mercado en una economía basada en una excesiva regulación gubernamental. Una importante aportación del enfoque De Soto, es sin duda la ampliación del concepto de informalidad hacia aquellas actividades económicas que se encuentran fuera de la ley y, por tanto, no la reduce a las legales solamente, aunque llama la atención que en su compilación empírica no se refiere a la producción de drogas tan importante en Perú. De todas maneras, este autor subraya que en la economía informal peruana pueden existir empresas informales más eficientes que las formales a causa de la diferencia de los costos de pertenecer al sector formal, pero no de las rentas que capturan estos informales eficaces.

Entonces, según Vargas Llosa y De Soto (De Soto, 1991), la culpa de la existencia de la informalidad la tiene el Estado (caracterizado por ser un aparato estatal muy burocratizado y reglamentarista) y no los informales, que incluso han tenido mayor capacidad para crear empleos y mayores ingresos, mayor audacia, empeño, imaginación y compromiso profundo con el país que sus competidores formales. Por tanto, el problema es que las normas o reglas formales son un factor que está impidiendo que una economía de mercado funcione perfectamente. Por lo que De Soto se pregunta por qué el derecho perturba la eficiencia y limita la producción, en lugar de facilitarlas y abaratarlas? Por qué obliga a buena parte de un país a trabajar en la informalidad e impone a la formalidad costos muy altos y requisitos absurdamente complicados?. Las respuestas a estas preguntas tienen que ver con la finalidad del Derecho. Es decir, éste es utilizado como un instrumento para generar riqueza o para distribuirla. En este sentido, las instituciones formales (leyes, normas, reglamentos, etc) son vistas como un mecanismo que posibilita la repartición de un stock fijo de prosperidad entre los distintos grupos de interés que así lo demandan (De Soto, 1991: 239).

Una cualidad de la investigación de De Soto es la identificación de grupos cazadores de rentas, lo que él llama coaliciones redistributivas, en diferentes ámbitos no sólo en la arena política tales como los partidos, los medios de difusión, organizaciones informales sino también en sociedades empresariales e incluso dentro de las familias. Los cuales buscan las rentas que el Estado puede proporcionar o transferir mediante las instituciones formales. Por lo tanto estas coaliciones entran en una constante lucha por garantizar que la formulación de las leyes no perjudique a sus intereses y que más bien los favorezca la

mayoría de las veces. De tal manera, que en el caso de las empresas se enfocan más a la competencia por las relaciones de acercamiento con la esfera política y burocrática, en lugar de competir por satisfacer mejor a los consumidores. Por lo tanto, actividades como el soborno y la corrupción son prácticas informales propias de un sistema de Derecho en el cual la pugna por las rentas se ha convertido en la forma predominante de realizar la ley. Así, los empresarios de los países en desarrollo realizan un considerable desperdicio de recursos. Puesto que por un lado, las coaliciones redistributivas y el Estado tienen que mantener un sistema para negociar, crear, aplicar y administrar la redistribución; y por el otro, todos los ciudadanos deben soportar los resultados de las negociaciones reflejados en una mayor burocratización del poder y un sistema institucional rígido y difícil de cambiar. Por consiguiente, la inexistente competencia económica y más bien la existente competencia política por las coaliciones redistributivas ha repercutido en cinco consecuencias importantes para explicar la ineficiencia del marco institucional de los países de América Latina como una de las principales causas del rezago competitivo del área (De Soto, 1991: 240-245):

1. **Primera**, ha generado una importante masa de empresarios no innovadores (en cuanto a la generación de nuevas tecnologías) que destinan la mayor parte sus recursos a actividades improductivas tratando de conseguir, en la medida de lo posible, favores del Estado. Es decir se generó una *oligarquía compradora* que en lugar dedicarse a la producción se concentró en obtención de rentas que el Estado otorga. (Cursivas palabras nuestras)
2. **Segunda**, un Estado mercantilista (como en los viejos tiempos en los países europeos) que originó un sistema legal que ha institucionalizado gradualmente los derechos adquiridos a beneficio de los grupos de interés. Lo cual, menciona De Soto, es una diferencia importante con las economías de mercado contemporáneas.
3. **Tercera**, una pérdida del poder de decisión efectivo de los políticos sobre muchas áreas puesto que las decisiones dependen única y exclusivamente de las negociaciones de las coaliciones distributivas. Por lo que, el sistema legal puede ser utilizado para defenderse o apropiarse de lo que uno quiera.

4. **Cuarta**, la sociedad hace frente a un conjunto de instituciones rígidas y renuentes al cambio. Puesto que el marco legal reglamentado prácticamente por los grupos de interés se ha convertido en un conjunto de normas que impiden el acceso a la formalidad, que han incrementado los costos de permanencia en ella y hacen prácticamente imposible la simplificación legal y la desburocratización.
5. **Por último**, el conjunto de reglas formales se ha vuelto cada vez más engorroso y complejo, convirtiéndose así en la causa fundamental de la informalidad.

En algunas de las consecuencias anteriores (3 y 4) estamos de acuerdo con la visión de De Soto, sin embargo en otras no tanto (1, 2 y 5). Por ejemplo, con respecto a la primera de las consecuencias coincidimos en que en América Latina no se han creado los incentivos para propiciar un conjunto de empresarios shumpeterianos que generen nuevas tecnologías o nuevas técnicas de trabajo que conlleven a incrementar la actividad productiva de la región. Aunque desde nuestra perspectiva ni las coaliciones de empresarios que pueden acceder a la formalidad por los favores que han obtenido por el apoyo del Estado ni tampoco los empresarios que están dentro de cualquier grado de informalidad desempeñan aptitudes propias de una economía productiva basada en competencia leal, adelantos tecnológicos, la productividad total de los factores, la definición de los derechos de propiedad y formas de apropiación productivas, que beneficien a todos los integrantes de la sociedad; sino más bien, siguiendo a Olson (1986: 32-55), son grupos específicos con intereses exclusivos, es decir buscan los beneficios sólo para los integrantes de la coalición excluyendo al grueso de la población.

En referencia a la segunda consecuencia que nos habla de un paralelismo del Estado mercantilista entre el Perú y la mayoría de los países latinoamericanos (época reciente) y el mercantilismo de Europa entre los siglos XV y XIX. La similitud se encuentra, menciona De Soto, en las siguientes características: 1) el acceso a la formalidad es sólo privilegio de unos cuantos; 2) una normatividad excesiva; 3) burocracias públicas y privadas; y 4) la oligarquía compradora, que en palabras de De Soto son las coaliciones redistributivas. El paralelismo planteado por De Soto debe ser tomado bajo cierta cautela, puesto que consideramos que el argumento detrás de la analogía que desarrolla el mismo autor es que el modelo mercantilista es una etapa histórica que antecedió al liberalismo económico de los

países de Europa Occidental, y precisamente dicha transición junto al establecimiento de una economía de libre mercado ha sido una de las principales características de los países capitalistas desarrollados. Aún más De Soto en su obra de 2001, revela los misterios del capital, nos muestra como las naciones desarrolladas han crecido y han triunfado en términos económicos porque han dotado a la población de mecanismos o instrumentos de propiedad privada para generar riqueza, lo cual en los países tercermundistas no se ha presentado. Sin embargo, nosotros pensamos que no se trata de instaurar un modelo (neo) mercantilista o (neo) liberal sino más bien –como muestran recientemente Estados Unidos o China naciones que han implementado políticas económicas más liberales o nuevas políticas mercantilistas respectivamente-, la finalidad es conducir a una nación bajo un modelo económico (llámese como se llame) en donde su marco institucional otorgue los incentivos para desarrollar actividades productivas a través de la especialización, el comercio, la tecnología, educación, etc. Así también lo muestra la historia económica de los países desarrollados y en vías de desarrollo (North, 1993 y 2005), por ejemplo según North la evolución de las instituciones de las economías desarrolladas y de las economías del tercer mundo difieren en cuanto a la estructura de incentivos proporcionada por el marco institucional y la combinación de instituciones formales e informales. Con respecto a la estructura de incentivos en América Latina han sido siempre más bien desincentivos a la actividad productiva porque las cuantiosas rentas generadas por el régimen rentista generan incentivos para alentar el dominio militar de la política y de la economía, el fanatismo religioso o las organizaciones redistributivas sencillas y simples, de tal forma que los incentivos para generar actividades productivas en este tipo de instituciones son escasos o nulos , por ejemplo se ofrecen muy pocos estímulos a la generación de conocimientos, investigación y tecnología (North, 1993:130). Cosa distinta sucede en las economías desarrolladas por que aún en los siglos que De Soto menciona, como la etapa mercantilista, podemos encontrar en North (1993: 125) un ejemplo en la evolución institucional de la Europa occidental en la edad media e inicios de la edad moderna, en donde la declinación radical de la población en el siglo XIV alteró la fuerza de negociación de los campesinos frente a los señores y desembocó en alteraciones incrementales a lo largo del tiempo en los contratos implícitos celebrados entre ellos, dado que existían los suficientes incentivos para mejorar la agricultura y el comercio, y además las fuerzas políticas competitivas y los

modelos mentales cambiaron la situación de ambas partes encontrando una combinación de las instituciones formales e informales para producir resultados más eficientes. Además, otra cuestión importante es que en realidad el desarrollo industrial y del comercio en las economías europeas estuvo siempre impulsado por el Estado (Heckscher, Eli; 1983: 720-723), tal vez de carácter mercantilista como menciona De Soto, pero siempre bajo la idea de consolidar un mercado interno para poder después consolidar un mercado externo teniendo como incentivos siempre la percepción de la utilidad de la investigación de la ciencia pura como detonante del conocimiento aplicado para generar tecnología (North, 1995: 101; 2005:17), algo que sin duda la estructura de incentivos de los países latinoamericanos no ha proporcionado y, por tanto, no sea presentado ninguna revolución industrial. Con respecto a la combinación de las instituciones formales o informales, North (1995: 66-75; 2005: 157) establece que debe existir una combinación eficiente de las restricciones formales e informales para lograr una eficiencia adaptativa, como ya apuntamos en el caso de la Europa occidental se ha presentado; no obstante en las economías latinoamericanas el hecho de que el tipo de instituciones informales motiven el incumplimiento en los contratos con comportamientos informales improductivos propio de un régimen de rentistas lleva a una preponderancia de estas instituciones y no de las formales.

Por otra parte, para concluir con las discrepancias en cuanto a la segunda consecuencia mencionada por De Soto, es importante matizar la idea señalada más arriba de que para que un país crezca o se desarrolle económicamente es menester inclinarnos por un (neo) mercantilismo o un (neo) liberalismo, puesto que al menos estos dos modelos económicos no son antagónicos con respecto al objetivo primordial que es lograr incrementar la producción y mejorar la calidad de vida de la población del país que así decida implementar una u otra estrategia. Así por ejemplo, Eli Heckscher (1983) nos muestra en su análisis de la época mercantilista las similitudes entre el mercantilismo y liberalismo desde sus orígenes. Heckscher, menciona que el mercantilismo se puede considerar como nacionalista porque siempre busca implementar instrumentos que beneficien al propio país, es decir está interesado en que el país comercie con el extranjero porque desde siempre ha estado consciente de los beneficios del comercio exterior y sobre todo para el país exportador, y no solamente para favorecer a los consumidores del país importador. De la

misma manera, la política económica del liberalismo se justifica buscando el interés del propio país. Por lo tanto, ambos modelos tuvieron como eje principal el lograr beneficiar a la población del país que se inclinará por uno u otro. Así que aquí no hay línea divisoria entre el mercantilismo y el liberalismo (Heckscher, Eli; 1983: 459-460). Incluso si se buscará en la idea de la libertad económica como otra línea divisoria entre estas estrategias, el autor señala que el mercantilismo se orientaba en realidad hacia la libertad y primordialmente hacia la libertad económica, la cual se constata de un modo puramente práctico y como una consecuencia natural del mercantilismo como tendencia unificadora. Así Heckscher comenta:

La tendencia a realizar la unidad económica dentro de cada Estado tenía necesariamente que traducirse en una mayor libertad de la vida económica interior en cada país. Los tributos aduaneros interiores, los privilegios locales y las desigualdades en el régimen monetario y en el sistema de pesos y medidas, la falta de unidad en la legislación, la administración y la tributación, eran los fenómenos contra los que luchaban preferentemente los gobernantes mercantilistas, por lo cual combatían todo lo que tendiese a vincular la vida económica a determinados lugares y a entorpecer el comercio dentro de las fronteras del Estado. Los mercantilistas eran, también en este terreno, los mantenedores de un principio revolucionario, y la revolución habría barrido – si hubiese triunfado, claro está- una multitud de obstáculos entorpecedores de la libertad económica. De ello hemos tenido ocasión de ver numerosas pruebas, especialmente al tratar de la reglamentación industrial y de su desarrollo en Inglaterra (Heckscher, Eli; 1983: 715)

Por lo que en este campo de la libertad económica, que los liberalistas se han propugnado tanto tampoco hay diferencia. Uno de los elementos principales de la economía liberal es pronunciarse por que las empresas siempre estén en un régimen de propiedad privada, y que por tanto el Estado no intervenga como empresario en actividades de carácter económico. Sin embargo, a pesar de que sabemos de lo fundamental que fue (o es) el Estado para el mercantilismo (neo), en realidad, al igual que el liberalismo, nunca favoreció en modo alguno la intervención del Estado como empresario y, en muchos casos, iba asombrosamente lejos desde el punto de vista de las ideas modernas neoliberalismo y del antiguo liberalismo a favor de las empresas privadas (Heckscher, Eli; 1983: 724). Por

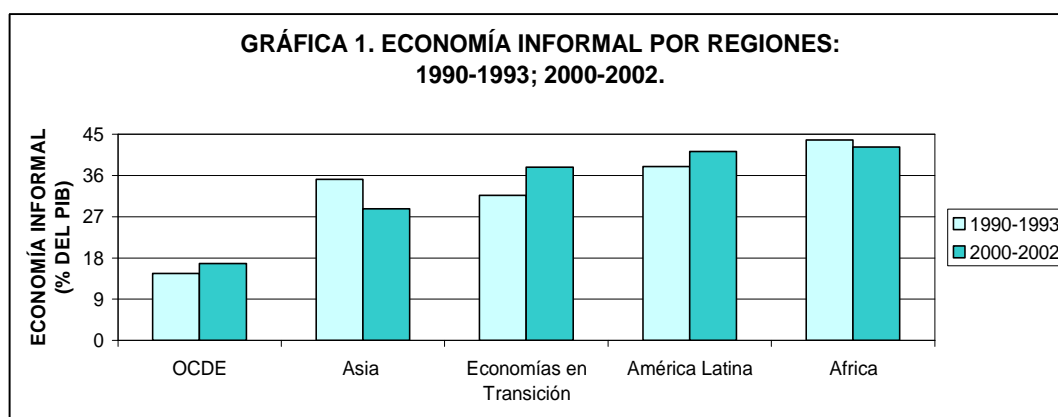
lo tanto, en estos tres ejes principales: interés por la nación, libertad económica (libertad de comercio e industrial) y empresas privadas; podemos observar que en realidad el modelo mercantilista o el liberal no son antagónicos ni tampoco una fase que anteceda a la otra, sino más como mencionamos anteriormente depende de la estructura de incentivos que se propicie en uno o en otro. Por ejemplo, recientemente en la economía neoliberal estadounidense observamos que los incentivos en el mercado o sistema financiero por la desregulación financiera generó cuantiosas rentas financieras que causó la crisis financiera más importante desde 1929. Lo anterior, es prueba que tanto en un (neo) mercantilismo o (neo) liberalismo puede una estructura de incentivos que propicie una sociedad de rentistas o una sociedad productiva.

Por lo que corresponde a la quinta consecuencia consideramos que más que ser la causa fundamental del comportamiento informal la excesiva, engorrosa y costosa regulación creadas por el Estado mercantilista como lo expresa De Soto, es la estructura de incentivos de una economía improductiva que por la dependencia de la trayectoria siempre ha instaurado instituciones que fomentan más una economía de rentas más no una economía productiva. De tal forma que el comportamiento informal genera una indefinición de los derechos de propiedad y formas de apropiación rentistas ocasionando el oportunismo contractual manifestado si en el clientelismo político, paternalismo, corrupción, narcotráfico, trabajadores clandestinos, migrantes, evasión y elusión fiscal tanto de las grandes empresas como de las microempresas.

3. LA INFORMALIDAD COMO UNO DE LOS PRINCIPALES FACTORES QUE HA PROPICIADO EL REZAGO LATINOAMERICANO

Los países industrializados avanzados son los que generalmente poseen instituciones formales e informales que proporcionan incentivos para el cumplimiento de los contratos (públicos o privados), la definición de los derechos de propiedad, combatir la producción y competencia ilegal, fomentar formas de apropiación (públicas o privadas) productivas, desarrollar ventajas competitivas en función de la innovación tecnológica, consolidar un mercado interno capaz de abastecer a la nación y para competir en la economía

internacional. Sin embargo, países en vías de desarrollo son países que cuentan con una subdesarrollo en el marco institucional que propicia todas aquellas actividades contrarias a las que se acaban de mencionar, tales como el oportunismo en los contratos, indefinición de los derechos de propiedad, formas de apropiación rentistas, corrupción tanto en el sector público como en el privado, narcotráfico y un sin fin de actividades fuera de la ley que redunda en un importante peso de la economía informal y, por tanto, un magro crecimiento y desarrollo económico en la actualidad (Olson, Mancur 1986, 2001; Jeannot, Fernando 2001, 2008; North, Douglass 1995, 2005; De Soto, Hernando 1991, 2001; Botero, Juan; Siemeon Djankov; Rafael La Porta; Florencio López-de-Silanes y Andrei Shliefer, 2003).



FUENTE: Elaboración propia. Para 1993 en base a información proporcionada por E. Friedman, S. Johnson, D. Kaufmann, and P. Zoido-Lobaton en "Dodging the Grabbing Hand: The Determinants of Unofficial Activity in 69 Countries" en Journal of Public Economics June 2000. Para 2000-2002 en base a información proporcionada por Valero, Gil Jorge y Flores, Curiel Daniel en Tamaño del Sector Informal y su potencial de recaudación en México.

En particular, en el caso de América Latina es importante destacar que las instituciones formales e informales actuales son resultado históricamente del proceso de colonización realizado por España y Portugal, quienes siguieron una estrategia mercantilista con patrones de asentamientos, comercio y desarrollo, para garantizar la extracción de metales preciosos para la Corona, más no fue el lograr el desarrollo de América Latina. El patrón de asentamiento y las políticas económicas extractivas tuvieron implicaciones profundas en América Latina después de la independencia. Sin la herencia de un gobierno colonial y sin derechos de propiedad bien definidos, la independencia desintegrada entró a una pugna violenta entre los grupos competidores (en términos de De Soto coaliciones redistributivas) por el control de la política y la economía. Las características institucionales de la etapa posterior a la independencia de América Latina han sido muestra de la dependencia de la

trayectoria: comportamientos basados en los intercambios personales basados en relaciones de la misma índole, dejando a un lado el desarrollo de instituciones basadas en el intercambio impersonal; la ausencia de un consenso sobre la legitimidad del gobierno y un desconocimiento de la forma en la que los ciudadanos deberían de estar organizados para limitar las fallas de la política del Estado; la ausencia de un acuerdo acerca de la combinación de la estructura política básica con la ausencia de un sistema de comportamiento (modelo mental) resultado de la falta de un compromiso de credibilidad en el nuevo Estado e inherente a la estabilidad política (North, 2005:112-113). En este sentido, las visiones De Soto y de North coinciden en que en América Latina se construyó una sociedad de rentistas, autoritarismo político, mala distribución del ingreso, ineficiente provisión de bienes públicos, instituciones democráticas débiles, mercados monopolizados con un bajo crecimiento económico. Sin embargo, North reconoce que a diferencia de las economías desarrolladas, en particular con las del mundo occidental, lograron consolidar estructuras de incentivos que fomentaran las actividades productivas y, por tanto generaron importantes revoluciones industriales; mientras que, las economías latinoamericanas no han desarrollado la matriz institucional que defina los derechos de propiedad, que determinen una estructura de incentivos que incentive el cumplimiento de las normas, formas de apropiación productivas tales que generen ganancias de productividad por el esfuerzo de empresarios innovadores, desarrollando el aparato industrial más no cuantiosas rentas.

Así De Soto, en su publicación del misterio del capital se pregunta ¿por qué el capitalismo no les permite producir riqueza, como en occidente? ¿Por qué el capitalismo solo prospera en occidente, como si estuviera preso en una campana de cristal? Este autor, afirma que la respuesta a estas interrogantes es la incapacidad de producir capital por parte de los países del Tercer Mundo y de los que salen del comunismo (De Soto, 2001:31). Incluso menciona que los pobres (informales) de éstos países poseen los activos necesarios para hacer del capitalismo un éxito, es más llegan a ahorrar. Es decir, está otorgándoles la capacidad de revolucionarios del cambio que necesitan las regiones atrasadas y con tamaños de economía informal. Sin embargo menciona, es una propiedad defectuosa: las casas de los pobres están construidas sobre lotes con derechos de propiedad inadecuadamente definidos, sus empresas no están constituidas con obligaciones claras y sus industrias se ocultan donde los financistas e inversionistas no pueden verlas. Sin

derechos adecuadamente documentados, estas posesiones resultan activos difíciles de convertir en capital, no pueden ser intercambiados fuera de los estrechos vínculos locales donde la gente se tiene confianza mutua, no sirven como garantía para un préstamo ni como participación en una inversión. En este sentido, estas naciones carecen de este proceso de representación. Por consiguiente, constituyen un sector subcapitalizado, igual que una empresa está subcapitalizada cuando emite valores por debajo de lo que justificarían sus ingresos y activos. Las empresas de los pobres se parecen mucho a las corporaciones impedidas de emitir acciones o bonos para obtener nuevas inversiones y financiamiento. Sin representaciones, sus activos son capital muerto (De Soto, 2001:32).

De Soto puntualiza cinco misterios del capital lo que a su juicio resultan ser la respuesta a sus preguntas planteadas:

1. *El misterio de la información ausente. Nadie se ha preocupado por estudiar debidamente la capacidad de los pobres del mundo para producir y acumular activos. Aunque la mayoría de su riqueza constituye ser capital muerto.*
2. *El misterio del capital. ¿Qué es el capital?, ¿Cómo se produce?, ¿Cómo se relaciona con el dinero?*
3. *El misterio de la lucidez política. ¿Por qué los gobiernos no han intentado sacarle provecho a esta riqueza potencial? Porque las evidencias que precisaban recién han pasado a ser asequibles en los últimos 40 años.*
4. *Las lecciones no aprendidas en la historia de los Estados Unidos. Se ha olvidado cómo fue que EE.UU. y Europa llegaron a ser países capitalistas exitosos.*
5. *El misterio del fracaso legal: por qué las leyes de propiedad no funcionan fuera de occidente. Desde el siglo XIX los países pobres copian leyes occidentales para dar a sus ciudadanos un marco institucional productor de riqueza. Hoy siguen haciéndolo y, claro, la cosa no funciona (De Soto, 2001:36-38).*

Desde nuestro punto de vista la respuesta a estos misterios, que en seguida plantea como preguntas, es que en realidad en los países latinoamericanos existe una lógica de comportamiento de los agentes económicos de transgredir las instituciones que en ningún momento es para generar una forma de apropiación (formal o informal) que busque las ganancias de productividad a través del desarrollo del conocimiento puro y aplicado (tecnología para disminuir los costos de producción), de instituciones formales o informales que fomente los intercambios impersonales sino más bien se sustentan en intercambios personales, del cumplimiento en los contratos para disminuir los costos de transacción o eliminar la incertidumbre en las transacciones (componente importante de los costos de

transacción) y del excedente organizacional que genera una mayor división y especialización del trabajo. Todas estas características son propias del capitalismo competitivo consolidado en las economías desarrolladas más no del “crony capitalism” de las economías latinoamericanas.

En esta nueva publicación De Soto parece olvidar que en la informalidad no solamente están aquellas empresas y trabajadores pobres. La informalidad está en cualquier nivel o sector de actividad económica y por tanto en cualquier clase social por lo que sesga su análisis solamente al caso de los informales pobres, que digamos en nuestra clasificación estaría solamente en la informalidad total y, por tanto sólo dependen de los ingresos que obtengan en ellas. Además los recursos generados en la informalidad de América Latina son resultado de un régimen de acumulación rentista donde sin lugar a duda están presentes los sectores económicos de mayores ingresos, la oligarquía compradora (Jeannot, 2008: 147). Por lo tanto, no basta con privatizar o proporcionarle los derechos de propiedad a los informales porque esto no garantiza por de facto que se realice una forma de apropiación productiva y se deslinden de las actividades de rentistas.

Entonces, cuando De Soto (1991: 12; 2001: 40-67) explica que el sector informal o subcapitalizado del Tercer Mundo está compuesto de nuevos empresarios que incluso son más productivos, innovadores y eficientes que los existentes en el sector formal de la economía, pero que el problema es que no cuentan con los mecanismos (derechos de propiedad formales) necesarios para crear y valorizar el capital, creemos más bien que lejos de realizar una crítica sobre la economía informal la apologiza, como señala Jeannot (2001: 487). Pero además no toma en cuenta que la definición de los derechos de propiedad, en este caso de los pobres (micro y pequeñas empresas), es una condición necesaria pero no suficiente, para contribuir a la creación y operación de empresas formales, sino también es imprescindible articular su estructura de incentivos con la forma de apropiación, en donde se busca que la forma de obtener los beneficios no sea una apropiación rentista sino una basada en las ganancias de productividad y no en el usufructo de las rentas. Por ejemplo, permítasenos citarlo textualmente:

En los sectores subcapitalizados del Tercer Mundo y en los países que han dejado atrás el comunismo bullen el trabajo duro y la inventiva. Por todas partes han brotado pequeñas industrias callejeras de cualquier cosa, desde ropa y calzado hasta imitaciones de los relojes Cartier y de las valijas Vuitton. Son talleres que ensamblan y reensamblan maquinaria, automóviles, incluso autobuses. Los nuevos pobres urbanos han

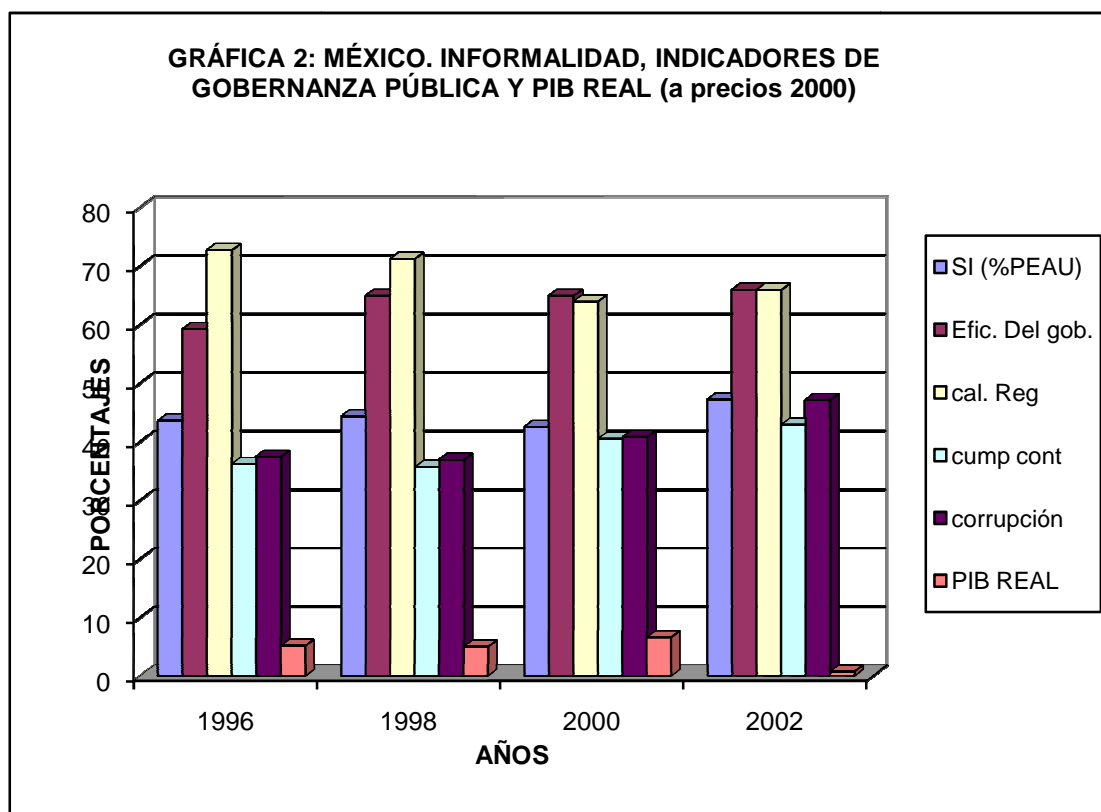
creado industrias y barrios enteros, y tenido que instalar conexiones clandestinas a la electricidad y al agua potable. Hay hasta dentistas que curan caries sin licencia (De Soto, 2001: 49).

Desde nuestro punto de vista, estas actividades lejos de ser productivas para la economía en su conjunto, reflejan un régimen de acumulación rentista basado en el oportunismo contractual. Entendiendo al oportunismo como aquella conducta del individuo que busca el interés propio con dolo, abarcando la mentira, el robo y el engaño, aunque incluye otras formas más (Williamson, 1989: 57).

Además el surgimiento de la economía informal propiciada por la indefinición de los derechos de propiedad, se debe al subdesarrollo del Estado, y no a su magnitud o su carácter mercantilista como lo menciona De Soto (1991), cuando afirma que el origen de la informalidad se encuentra en la excesiva regulación estatal y no en el funcionamiento del mercado laboral, puesto que el aparato estatal en los países de América Latina otorga el privilegio de participar en la economía formal a una pequeña élite, la cual puede pagar los altos costos de la reglamentación de sus actividades económicas. Una manifestación del subdesarrollo institucional es que prácticamente no existe el capital de riesgo, el cual es crucial para la creación de empresas. Por otra parte, también es importante destacar que la solución a la economía informal no es solamente por la vía de la formalización de los derechos de propiedad de las microempresas como lo señala De Soto (2001: 76-79), porque ante las normas de regulación existen dos formas de responder: de manera lícita e ilícita (Benham, 2005: 591, 598). Así la formalización de la ilegalidad pueda dar como resultado, si es que los incentivos no cambian y solamente se reciclan, una nueva forma de comportamiento informal ante la nueva ley.

Uno de los ejemplos de informalidad en los países latinoamericanos son los grupos clientelares con intereses exclusivos, —o grupos de intereses específicos según Olson (1986)— que están bien organizados para proteger sus propios intereses mediante mecanismos institucionales informales de carácter rentista tales como las relaciones personales que redundan en el nepotismo, corrupción, compadrazgos, protección a grupos particulares. Los cuales representan formas lícitas o ilícitas de respuesta ante la regulación. Un caso particular de estos grupos es el que aglutina a los comerciantes ambulantes de las principales ciudades de México, quienes han establecido con las autoridades gubernamentales estructuras y relaciones de intercambio clientelar, la cual ha garantizado a

los primeros su existencia y crecimiento bajo el consentimiento y protección (sin normas que la regulen) de los segundos. Obviamente esta organización clientelar se ha convertido para los gobiernos en un poderoso mecanismo para hacerse de importantes y decisivos sectores populares para los tiempos electorales. La aprobación de las autoridades federal y locales al asentamiento del comercio informal urbano ha resultado ser para los gobiernos de México una solución de bajo costo ante las constantes presiones sociales a causa de las constantes crisis (1977, 1983, 1995, 2009). Así la práctica clientelar se ha convertido en una institución informal fuertemente institucionalizada que ha intercambiado empleos dinámicos y bien remunerados por protección y espacios para autoemplearse en uno de los sectores más importante de la economía informal (el comercio ambulante urbano). En este sentido, esta relación clientelista ha contribuido de manera importante a la disminución de empleos formales y al crecimiento del empleo informal (Jaime, Edna; Campos Pilar e Iglesias, Nydia; 2002: 124-129).



Fuente: Elaboración propia con información estadística de la CEPAL y del Banco Mundial

La capacidad de organizar una acción colectiva depende de la estructura de incentivos (positivos o negativos), según mostró Olson (1986: 33-55), por lo que conviene aclarar que a pesar que el comercio informal urbano representar ser un caso donde existe una coalición de grupos de interés específicos (excluyentes) no todo el sector de actividad cuenta con la misma capacidad de organización. Así podemos reconocer, siguiendo a Jaime, Edna, et al, que dentro del comercio informal urbano existen dos categorías de actividades con diferente capacidad para generar ingresos y, por tanto, con un potencial distinto para lograr una acción colectiva: comercio de subsistencia y comercio de rentabilidad. El primero, se caracteriza por unidades económicas que ofrecen mercancía de consumo inmediato, de baja calidad, requieren una inversión inicial mínima, emplean familiares como fuerza de trabajo, venden sin asociación alguna; además sobreviven en el mercado porque resultan ser para los consumidores una opción barata para satisfacer sus necesidades debido a la disminución del poder adquisitivo; y generalmente no necesitan establecerse en algún lugar en específico. Ejemplos de este tipo de actividades son los llamados “rodantes”, “toreros” e “itinerantes”¹. El carácter individual de estos comerciantes resulta ser un obstáculo para coordinarse con otros ambulantes, identificar intereses comunes y para diseñar estrategias que los ayuden a protegerse de los riesgos de laborar informalmente (Jaime, Edna; Campos Pilar e Iglesias, Nydia; 2002: 138). Otra característica es que, si bien es cierto, los comerciantes que han decidido ingresar a esta actividad económica lo han decidido así por la escasez de empleos en el sector formal, es decir por una decisión no voluntaria, también es cierto que una buena parte de estos una vez que encuentran empleo formal (no remunerativo) permanecen voluntariamente en estas actividades informales porque así complementan sus ingresos. A pesar de las características ya mencionadas, son actividades que generalmente obtienen importantes ganancias individuales puestos que los costos a los que se enfrentan son muy bajos, y la única desventaja es el riesgo al ser detectado que dada la estructura de sanciones implica un costo pequeño comparado a las ganancias que generan; y por otro lado siguiendo la lógica de la acción colectiva por ser un grupo numeroso es más

¹ Los rodantes, son aquellos que tienen puestos rodantes y se trasladan de un lugar a otro. Los toreros, son los comerciantes que ocupan una vía pública con tablas y mantas. Los itinerantes son aquellos que compran mercancía en cantidades muy pequeñas y las ofrecen en las calles y/o en el transporte público (Jaime, Edna; Campos Pilar e Iglesias, Nydia; 2002: 138).

difícil organizarse por que los incentivos positivos o negativos no son identificados claramente (Olson, 1986:62).

La segunda categoría, el comercio de rentabilidad, se caracteriza por: ofrecer productos que van más allá de satisfacer las necesidades esenciales, puesto que permite la reinversión del capital acumulado; producción con mayor valor agregado y, por consecuencia, realizan una inversión inicial mayor para la adquisición, instalación y operación del negocio; los comerciantes han decidido voluntariamente laborar en la informalidad dados los beneficios económicos en algunas actividades; obtienen considerables utilidades lo que provoca que sean sujetos a créditos; crecimiento en el personal y en el número de puestos por dueño (Jaime, Edna; Campos Pilar e Iglesias, Nydia; 2002: 138-139). Sin lugar, a dudas desde nuestra perspectiva, y según nuestra definición de la economía informal, en esta categoría pudiéramos incluir a los comerciantes de drogas, que son una fuente importante de ganancias.

Existen dos diferencias cruciales entre estas clases de comerciantes informales que los hacen ser más propensos, o no, a la lógica de la acción colectiva: primera, las características de la mercancía comerciada (volumen y valor) y; segunda, la búsqueda de un espacio físico para establecerse durante un período de tiempo. De tal forma, que los comerciantes informales que cuentan con una mercancía cuantiosa en cuanto a su valor y volumen necesitan establecerse en un lugar determinado de la vía pública por lo que son los más propensos y, con recursos suficientes para organizarse en grupos de intereses específicos excluyentes, como las organizaciones clientelares, entre este tipo de actividad comercial y las autoridades gubernamentales, proporcionando protección y otras relaciones de intercambio (Jaime, Edna; Campos Pilar e Iglesias, Nydia; 2002: 139).

Olson (1986: 56-105) argumenta una serie de consecuencias de la acción colectiva dentro de las cuales nos interesa resaltar, para efectos de nuestro análisis, aquella sobre la repercusión de los grupos de intereses especiales en la eficiencia y la tasa de crecimiento de la economía. Siguiendo este razonamiento, menciona que los grupos de intereses especiales reducen la eficiencia de la economía porque identifican incentivos para que la acción colectiva busque y capte cada vez una mayor proporción del producto generado por la sociedad, en vez de producir una mayor riqueza para la nación se preocupan por la distribución de lo ya generado; es decir, surgen coaliciones distributivas buscadoras de

rentas. Un medio para encontrarlas es precisamente formar una relación de intercambio entre los grupos de intereses y las autoridades gubernamentales para establecer mecanismos institucionales (formales o informales) que beneficien sólo a los integrantes de la coalición (Olson, 1986: 65-67).

En este sentido, el comercio informal de rentabilidad desarrolla la organización clientelar con el gobierno, como un tipo de coalición distributiva, para intercambiar protección (mecanismo informal por su naturaleza) a cambio de asegurar el apoyo político en tiempos electorales. Si bien es cierto que existe un efecto positivo del comercio informal (independientemente del tipo de comercio que estemos analizando) sobre la economía como el ser una fuente de empleo para población marginada, provoca más consecuencias negativas para la sociedad porque: genera pérdidas considerables al comercio formal; fomenta la evasión fiscal; pérdidas de eficiencia por la tragedia de los comunes y anti comunes; incentiva el crimen y la delincuencia dado que un porcentaje considerable la mercancía ofrecida es adquirida mediante el robo. Así la informalidad ha contribuido al escaso desarrollo de la economía latinoamericana, porque genera incentivos al no cumplimiento en los contratos, y fomenta las actividades de búsqueda de rentas.

BIBLIOGRAFÍA

Alchian, Armen (1977). "Some economics of property rights", en Armen Alchian, "Economics Forces at work", Liberty Press.

Alston, Lee y Gary Libecap y Robert Schneider (1996). "The determinants and impact of property rights", en *Journal of law, Economics and Organization*", vol. 12, num. 1 abril.

Barzel, Yoram (1997). "The property rights model", en Yoram Barzel, "Economic Analysis of Property Rights", Cambridge Univ. Press.

De Soto, Hernando (2001). *El misterio del capital ¿Por qué el capitalismo triunfa en occidente y fracasa en el resto del mundo?* Editorial Diana. México.

De Soto, Hernando (1991). "El otro sendero". Editorial Diana.

Buchanan, James; R. Tollison y G. Tullock. (1980). "Toward a theory of the rent-seeking society", Texas University Press.

Demsetz, Harold (1967). *Hacia una teoría de los derechos de propiedad*. En www.eumed.net; traducido de *American Economic Review*, mayo de 1967.

Ensminger Jean (1997). "Changing Property Rights: Reconciling Formal and Informal Rights to Land in Africa" en John Drobak and John Nye (comp.): The frontiers of the New Institutional Economics. Academic Press, San Diego

Jaime, E., Campos, P., Iglesias Nydia (2002). Informalidad y (sub) desarrollo. Ediciones Cal y Arena. México.

Jeannot, Fernando (2001). "Las reformas económicas en México. El desafío de la competitividad". Editorial Universidad Autónoma Metropolitana. Unidad Azcapotzalco. Y Miguel Ángel Porrúa.

Jeannot, Fernando (2008). "Desarrollo de la economía informal". Análisis Económico, Num. 52, vol XXIII. Primer cuatrimestre

Heckscher, Eli Filip (1983). "La época mercantilista: historia de la organización y las ideas económicas desde el final de la Edad Media hasta la sociedad liberal". Editorial Fondo de Cultura Económica. México.

Krueger, Ann (1974). "The Political Economy of the Rent Seeking Society", en American Economic Review vol. 64 núm. 3; Junio 1974.

North, Douglass C. (2005). "Understanding the process of change". Princeton University Press.

North, Douglass C. (1993). "Instituciones, cambio institucional y desempeño económico". Fondo de Cultura Económica, México, D.F, Segunda reimpresión en español.

Olson, Mancur (2001). Poder y prosperidad: la superación de las dictaduras comunistas y capitalistas. Editorial siglo XXI. México.

Olson, Mancur (1986). Auge y decadencia de las naciones. Crecimiento económico, estanflación y rigidez social. Editorial Ariel. Barcelona.

Portes, Alejandro (1995). "En torno a la informalidad. Ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada", FLACSO y Miguel Ángel Porrúa. México.