

LA ECONOMIA INFORMAL EN VENEZUELA: UNA APROXIMACION ECONOMETRICA

SINTESIS

FRANCISCO VIVANCOS CABELLO

1. APROXIMACION TEORICA A LA ACTIVIDAD INFORMAL.
2. APROXIMACION ECONOMETRICA AL TAMAÑO DEL SECTOR INFORMAL.
3. LA ACTIVIDAD INFORMAL EN VENEZUELA.
4. LA OCUPACION INFORMAL EN VENEZUELA.
5. COMPORTAMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD Y REMUNERACION MEDIA EN EL SECTOR FORMAL E INFORMAL.

1. APROXIMACION TEORICA A LA ACTIVIDAD INFORMAL

La economía informal representa un conjunto de actividades de producción y comercialización que son ignoradas o subestimadas por las cuentas nacionales debido a que se desarrollan bajo circunstancias no controlables (servicios a domicilio, trabajo a destajo, producción para autoconsumo) o son abiertamente ilegales (actividades que se efectúan con fines de evasión de impuestos, actos criminales, incumplimiento de normas industriales, no adscripción al sistema de seguridad social, uso de mano de obra ilegal, contravención de contratación a dedicación exclusiva). Consecuentemente, la economía informal resiste sistemáticamente los intentos de cuantificación. La existencia de incentivos para el ocultamiento de estas actividades reduce o distorsiona la información directa que se puede elaborar.

El fenómeno tiene una doble naturaleza al provenir de:

a) la proliferación de actividades estrictamente mercantiles, para las que el principio de la competencia exige alta productividad relativa y bajos costos, no logra reducir a cero determinadas unidades de producción y consumo "atrasadas" o de subsistencia. Con incapacidad para

concurrir en forma adecuada a los circuitos de consumo y producción mercantiles, el cerramiento sobre sí mismas constituye una salida de supervivencia para estas unidades. La tradicional producción agrícola minifundista y la artesanal urbana son formas de organización del acto productivo que subsisten como complemento, en algunos casos, o como sustituto más genéricamente de la actividad mercantil "moderna". La autocreación de empleo asumiría la modalidad, en este caso, de alternativa al desempleo y el valor de la fuerza de trabajo determinado por su costo de oportunidad sería nulo. En consecuencia, mantendría cierta autonomía respecto a la evolución de las remuneraciones en el segmento formal de empleo.

En la medida que la fuente del extrañamiento de las formas mercantiles provenga de perfiles de especialización laboral insuficientemente valorados en el mercado, se espera que subsistan para cualquier escenario de crecimiento económico. Esta modalidad representaría en propiedad la denominada "economía dual", estructuralmente atrasada y vinculada en forma incompleta a los mercados factoriales y de consumo modernos. Efectivamente, las unidades de subsistencia son tipificables como formas de producción y consumo cerradas en sí mismas con reducidos intercambios externos de carácter mercantil. Su importancia cuantitativa debería reducirse a medida que el crecimiento económico se efectúe: los gastos en preparación de la mano de obra, el nivel de ingreso y consumo mínimos, la vinculación espacial de zonas previamente aisladas son consecuencias que tienden, *ceteris paribus*, a reducir este componente de la economía informal.

b) Por otro lado, en determinadas actividades y contextos macroeconómicos, la autocreación de empleo puede constituir una alternativa al desempleo asalariado, compitiendo a través de la remuneración prevista en cada segmento y constituyendo, de hecho, un factor ocupacional muy dinámico. Para actividades de bajo control efectivo y alta regulación nominal (por ejemplo, en profesionales y técnicos en libre ejercicio), la actuación independiente puede resultar la mejor alternativa microeconómica. Igualmente, la descentralización de la producción es un fenómeno en absoluto reciente ni de carácter ilegal, sin embargo el entorno tecnológico favorable es un elemento que propicia los mecanismos de subcontratación y la pérdida de control fiscal y contable sobre los mismos. En la actualidad, la existencia de técnicas que permiten la producción a pequeña escala y la posibilidad de gerenciar multitud de unidades independientes funcionalmente han sido fuertemente impulsadas por el uso de la microelectrónica. Este factor puede, sobre todo en el

área de los servicios y en determinados sectores industriales (calzado, confección, alimentos), ser de gran importancia en un contexto de elevación de los costos laborales directos e indirectos. No obstante, la reducida dimensión de estas unidades productivas no permite analogarlas a la producción para autoconsumo. Mientras que ésta se caracteriza por una baja productividad, insuficiente dotación de capital por unidad de trabajo y escaso o nulo contacto mercantil; las otras están insertas en procesos productivos avanzados técnicamente y orientados en forma total a los mercados de consumo. En consecuencia, este tipo de ocupación mostrará una reducida sensibilidad a la baja en coyunturas de alto crecimiento y poco desempleo. A diferencia del componente estructural o "dual" de la informalidad, las decisiones de actuación en esa esfera no dependen tanto del ciclo económico como de la estructura de incentivos y penalizaciones institucionales existentes.

Desde el punto de vista global, la informalidad es un fenómeno derivado de peculiares imperfecciones en el funcionamiento de los mercados de factores y productos. Asumiendo el comportamiento racional de los agentes económicos —maximización de retornos, minimización de costes, asimilación de información a través de experiencia: en suma, conocimiento de sus objetivos y conducta consistente con la máxima cobertura de ellos— y distintos entornos institucionales de actuación, la significación del segmento informal variará en alto grado. En la medida que los mercados se acerquen más a las condiciones postuladas por el modelo de competencia perfecta, sólo las actividades proscritas taxativamente constituirán el ámbito de operación de la informalidad. Esto es, la economía informal adquiriría, en sentido estricto, la connotación de actividades ocultas, ilegales o subterráneas. Así como el status de las actividades estrictamente ilegales depende del tratamiento que el set institucional otorgue a las mismas, las actividades no sujetas a control fiscal pueden ser también impulsadas al sector formal por intercambio de un programa de eliminación de las imperfecciones de dichos mercados así como de las restricciones existentes en lo fundamental, causadas por la propia acción gubernamental. Ciertos mercados no pueden llegar a constituirse por causas de los elevados costes transaccionales, originados en parte por las dificultades o por la imposibilidad de delimitar los derechos de propiedad. Este "fallo del mercado" suele dar origen a la acción reguladora del estado, sin que por ello se elimine necesariamente la imperfección y con ella se reduzca los gastos implícitos en el acto de intercambio. Frecuentemente lo que se produce es una redistribución de esos costes desde los agentes intervinientes en ese mer-

cado hacia los que financian el gasto gubernamental asociado a dicha intervención.

La ilegalidad puede representar una respuesta a las barreras a la entrada a los mercados. Los costos transaccionales representan una modalidad de barrera para la instalación y operación de una actividad en los límites establecidos por el marco normativo vigente. En condiciones constantes el resto de los determinantes, una presión tributaria alta inducirá a la extensión del sector informal puesto que elevará los costos de pertenecer al segmento organizado. Reduciendo los retornos esperados de la actividad, siempre que la efectividad de la penalización sea algo menos que perfecta, se reducirán igual o más que proporcionalmente los beneficios calculados; por tanto, variará positivamente el volumen de informalidad. La reducción de costos por evasión fiscal puede ser totalmente absorbida por restricciones a la participación en determinados mercados, la imposibilidad de acceso a créditos y a asistencia técnica o el acceso limitado al uso de factores de calificación promedio, entre otras consecuencias. Con un nivel dado de tributación, la efectividad del sistema impositivo induce a una reacción opuesta en las decisiones sobre formalidades o informalidad. Si el control es efectivo —bajo tasa de evasión fiscal— el riesgo de sanción encarece la ilegalidad, reservándola para empresas muy rentables. Por oposición, altas facilidades de fraudes impositivos reducirán los costos esperados de la penalización y se hará rentable un mayor número de actividades.

2. APROXIMACION ECONOMETRICA AL TAMAÑO DEL SECTOR INFORMAL

La cuantificación del volumen producido en condiciones de informalidad está, por definición, desconsiderada en las estadísticas oficiales. Con el propósito de aproximarse a su magnitud se han ideado distintos enfoques metodológicos que van, desde la investigación de campo en actividades específicas hasta estimaciones macroeconómicas que utilizan como insumos estadísticos los datos de las cuentas nacionales. En este trabajo se opta por la utilización de las estadísticas macromonetarias. El procedimiento de estimación consiste en elaborar una Función de Demanda de Dinero con adecuada capacidad explicativa y predicativa para que, una vez eliminada la variable Presión Tributaria, pueda predecirse el nivel de circulante (M_1) que se requeriría de existir incentivos nulos para la informalidad.

Su estimación permite medir tanto la elasticidad de la razón de preferencia por la liquidez frente a variaciones en el nivel impositivo como la demanda de circulante con fines informales. Tras esto, pasa a estimar el Producto Informal de la economía. En efecto, el modelo supone construir una función de demanda de dinero a partir de la cual estimar el flujo de circulante que se desvía hacia actividades que permanecen al margen del set institucional y que, por consecuencia, no son registradas en las cuentas nacionales. La diferencia existente entre los datos observados y los estimados son atribuidos en el modelo a este tipo de actividades. Para la determinación de la variable dependiente la mejor medida de aproximación al circulante ilegal ha sido considerada la razón de Preferencia por la Liquidez (M_1/M_2) frente a otras razones alternativas como E/M_1 , E/DV o E/M_2 . A juzgar por los parámetros estadísticos estimados, la ecuación que observa el mejor ajuste para la explicación de M_1/M_2 es la que contiene como variables independientes: la presión tributaria (TTSS), la tasa nominal de interés de los depósitos a plazo fijo (ipp), la tasa de inflación medida por el deflactor implícito del PTB (INFDEF) y el tipo de cambio promedio (TC) del bolívar con relación al dólar.

La selección de esta función como la mejor ecuación obedece a las siguientes consideraciones:

a) los signos esperados de los coeficientes, de acuerdo a la teoría, son coherentes con los estimados a través de la ecuación. En efecto, el signo negativo que precede a la variable *tipo de interés* (ipp) indica que retener saldos líquidos tiene como costo de oportunidad los intereses potenciales dejados de percibir, una vez deducidos los gastos de adquisición y manejo del instrumento adquirido. *Ceteris paribus*, cuanto mayor sea dicho coste, menor será la demanda de liquidez. Por lo tanto, el coeficiente de ipp: (lnD), es igual a -0.0405811 , con el signo esperado.

b) La variable *presión tributaria*: impuestos totales no petroleros más cargos por seguro social (TTSS) se encuentra relacionada positivamente con M_1/M_2 , señalando que variaciones al alza en la tasa impositiva originarán estímulos para una mayor evasión fiscal y, en forma mediata, para el crecimiento de las actividades informales. Dado que la efectividad de la recaudación es inferior al utilizar medios de pago líquidos (M_1), *ceteris paribus*, la demanda de liquidez crecerá a medida que se intensifique TTSS. En consecuencia, el signo esperado del coeficiente es positivo. El valor estimado en el modelo para B, es 0.2956, que puede interpretarse como la elasticidad de M_1/M_2 a la presión tri-

butaria tal que, por cada 10% de incremento en la relación de impuestos y cargos por seguridad social sobre el producto interno, se elevará en casi un 3% la demanda de saldos líquidos, permaneciendo constante el resto de los determinantes.

c) La interpretación de la relación entre la *tasa de cambio* (TC) y la demanda de liquidez es más compleja. El TC mide, simultáneamente, el costo de oportunidad de la tenencia de activos financieros y reales nominados en bolívares con relación a sus sustitutos foráneos denominados en divisas (dólares para simplificar) y, adicionalmente, influye de modo directo sobre el nivel de importaciones y sobre el consumo interno (luego entonces, sobre la demanda de circulante con fines transaccionales). Una elevación en el TC, *ceteris paribus*, provoca ajustes en la cartera de activos de los agentes, restando deseabilidad a la tenencia de saldos líquidos en moneda nacional y estimulando la recomposición de dicha cartera a favor de los activos externos, en especial en un contexto de expectativas devaluacionistas. Por otro lado, la depreciación del signo monetario por su efecto sobre los precios relativos y el ingreso nacional, afecta el gasto de consumo, el gasto en importaciones y los requerimientos de liquidez; reforzando el valor negativo esperado del coeficiente. En efecto, $\beta_2 = -0.095$ cuya interpretación es que frente a una depreciación del TC promedio de un 10%, la razón M_1/M_2 disminuirá en casi un uno por ciento.

d) La tasa de inflación (INFDEF) afecta la relación M_1/M_2 *ceteris paribus*, al inducir a los agentes económicos a proteger el poder adquisitivo del dinero y su nivel de riqueza reduciendo los saldos líquidos encarecidos por la elevación de los precios. Ello supone que el efecto de sustitución compensa más que proporcionalmente la elevación de la demanda de circulante por motivos transaccionales. El signo obtenido es: $\ln F = -0,002$, reforzando la suposición, aunque en valor absoluto es bajo. De este modo, por cada variación en un 10% en el nivel de precios, la relación M_1/M_2 variará en 0.10%.

La preferencia por la liquidez estimada por el modelo $\ln (M_1/M_2)$ permite aproximarse al volumen generado de producto en las actividades informales. El procedimiento de derivación seguido es:

a) La regresión de la ecuación permite calcular los coeficientes de las variables independientes y del término constante de modo que:

$$\ln (M_1/M_2)_e = 1.5847 + 0.2956 \ln TTSS - 0.0406 \text{ ipp} - 0.095 \ln TC - 0.0023 \text{ INFDEF}$$

Transformando esta ecuación por medio de la aplicación del antilogaritmo de $\ln (M_1/M_2)$ permite obtener el valor estimado de la razón (M_1/M_2) . La diferencia o residuo entre M_1/M_2 observado y el estimado es relativamente bajo, lo que denota una aproximación a las magnitudes reales acertada.

b) Puesto que se asumió que la existencia de impuestos (directos e indirectos) y cargos por seguridad social inducía a los agentes a mantener una proporción adicional de saldos líquidos con fines de evasión fiscal, se procede a reestimar la ecuación eliminando como variable operativa TTSS. Esto es, ensayando la hipótesis de incentivo tributario nulo para la informalidad. En este escenario, la razón de preferencia por la liquidez sin impuestos, $(M_1/M_2)_{e-t}$, es calculada en forma similar a (M_1/M_2) .

c) Los resultados de ambas ecuaciones son cruciales para el cálculo del Producto Informal, PTB_i . Si a la razón (M_1/M_2) se le resta $(M_1/M_2)_{e-t}$ se obtiene $(M_1/M_2)_i$ con fines informales o fracción de los saldos líquidos utilizada como medios de pago de la economía informal. Por diferencia se estima la fracción del circulante con fines legales o formales.

d) Una vez conocida la distribución del circulante total entre actividades formales e informales, se procede a calcular la Velocidad de Circulación del Dinero para las actividades formales dividiendo el PTB no petrolero entre el circulante formal. La Velocidad de Circulación del Dinero calculada se asume que es idéntica en ambos segmentos de la economía; por tanto, si ésta se multiplica por el circulante informal M_i , resulta estimado el PTB_i .

3. LA ACTIVIDAD INFORMAL EN VENEZUELA

En promedio, para todo el período, el crecimiento interanual calculado del Producto Territorial Bruto Informal (PTB_i) es de 9,4%, en términos nominales, frente a una expansión del producto total (PTB_t) y del No Petrolero (PTB_{np}) de 12.6% y 13.3%, respectivamente. Expansión que, por ser desproporcionada, indica una progresiva aunque leve formalización de la economía nacional. El resultado de convertir esas magnitudes en bolívares del mismo poder adquisitivo, a través del deflactor implícito del PTB , señala que la economía venezolana ha experimentado un proceso global de crecimiento en el producto de cerca del 3% en promedio interanual en dicho lapso para las actividades for-

males, en tanto que la fracción informal se ha mantenido virtualmente estancada en la generación de bienes y servicios (0.12% de variación interanual promedio). Este ritmo diferencial de expansión en ambos componentes origina que el Índice de Informalidad pase de ser 12.1% y 15.5%, según se considere o no la producción petrolera interna, en 1965 a 7.2% y 8.5%, respectivamente, en 1986. Es decir, se produce una pérdida de participación relativa de las actividades informales en torno al 40%. Este comportamiento resulta razonable en el marco de una economía en proceso de crecimiento y modernización, bajo cuya expansión se prevé que pierda significación el componente informal, en especial si éste está constituido mayoritariamente por actividades de baja productividad y escaso grado de inserción en los mercados organizados.

Si se divide la serie total en estudio en función de las distintas fases de expansión y contracción del nivel de actividad económica que se han experimentado, se obtiene un mejor acercamiento de la dinámica de este sector:

CUADRO I. INDICADORES PRODUCTO INFORMAL
(Millones de Bs. corrientes y porcentajes)

Años	PTB Informal (1)	PTB Formal (2)	PTB Total (3) = (1) + (2)	Coefficiente Informalidad (1) / (3)
1965	5.192	28.252	33.444	15,5
1966	5.990	30.218	36.209	16,5
1967	5.302	32.518	37.819	14,0
1968	7.198	36.290	43.488	16,6
1969	6.523	38.474	44.987	14,5
1970	7.001	43.420	50.421	13,9
1971	7.050	47.260	54.310	13,0
1972	7.904	51.604	59.508	13,3
1973	9.178	58.600	67.778	13,5
1974	16.814	76.627	93.441	18,0
1975	17.290	88.768	106.058	16,3
1976	17.192	105.036	122.228	14,1
1977	17.239	123.885	141.124	12,2
1978	28.543	139.681	168.224	17,0
1979	30.853	163.353	194.206	15,9
1980	33.350	193.203	226.553	14,7
1981	33.813	219.577	253.390	13,3
1982	31.419	238.000	269.419	11,7
1983	24.965	244.638	269.603	9,3
1984	23.187	279.242	302.429	7,7
1985	19.680	314.834	334.514	5,9
1986	31.205	337.211	368.416	8,5

Fuente: B.C.V. *Informe Económico*. Años: 1965-1986. Cálculos Propios.

a) Período 1965-1973. El primer subperíodo muestra una expansión económica moderadamente alta y ausencia de fuertes desequilibrios externos e internos. En términos nominales, el crecimiento económico promedio de 8.7% y 9.6% en el PTB_t y PTB_{fnp} mientras que el PTB_i sumó una variación de 7.4%. La informalidad, si bien crece en términos absolutos, pierde posición relativa respecto al segmento organizado en el que, por otro lado, las actividades centradas en el mercado interno son comparativamente las de mayor dinamismo. Porcentualmente, las relaciones PTB_i/PTB_t y $PTB_i/_{npt}$ recogen este resultado. La primera razón pasa de 12.1% a 11.1%, caída leve si se considera el esfuerzo de industrialización realizado en esta fase. La contracción de la segunda relación es algo mayor: de representar un 15.5% a inicios del período pasa a ser 13.5% en 1973.

Lo anterior sugiere, en primer lugar, que la participación de estos sectores en la oferta agregada es cuantitativamente reducida, en especial si se comparan con cálculos similares efectuados para otros países latinoamericanos. Por otro lado, el sector informal aparece como poco flexible a la baja respecto al avance de las actividades formales. En efecto, los Índices de Informalidad como la relación entre PTB_i y el PTB_t (II_1) o entre aquél y el PTB_{fnp} (II_2), disminuyen en 8.2% y 12.8%, respectivamente. En términos nominales, los productos total y no petrolero crecieron a las altas tasas de 8.7% y 9.5%, mientras que en forma real, lo hicieron a un promedio de 4.5% y 5.4%. La expansión operada, ante un crecimiento real del 3.3% en el PTB_t , explica la caída señalada en II_1 y II_2 .

A juzgar por esta evolución, el sector informal pareciera estar constituido por actividades con estructuras productivas relativamente autónomas de la dinámica del sector organizado. En consecuencia, al menos en esta fase, se constata un desplazamiento moderado de la informalidad frente al avance del producto formal. Igualmente, el mercado laboral también se presenta escasamente sensible a los cambios cíclicos en la coyuntura económica. En una fase sostenida de crecimiento económico, el PTB_i crece en forma rezagada respecto a la tasa global, pero, de cualquier modo, experimenta una evolución expansiva. Es decir, pareciera establecerse una relación de complementariedad más que de sustituibilidad entre ambos segmentos. O, en forma extrema, este comportamiento sugeriría una relativa autonomía en los determinantes de ambos sectores; lo que reforzaría la hipótesis de la dualidad en los mercados factoriales y de productos.

b) Período 1974-1978. Esta fase exhibe un desempeño macroeconómico inusualmente expansivo y desequilibrado en sus componentes básicos. El PTB_t crece en promedio en un 25% y el PTB_t en 18%. Esta expansión nominal origina, de hecho, una elevación en el II_1 y II_2 de 25% y 30%, respectivamente. Sin duda este resultado podría estar fuertemente influenciado por el efecto de la elevación de los ingresos petroleros ocurrida en 1974 y la consecuente expansión de las magnitudes monetarias que constituyen la base de análisis de este modelo. Si se desconsidera este año, el ritmo de crecimiento observado vuelve a estabilizarse en torno a su comportamiento histórico, una vez asimilado el *shock* petrolero. Sólo en 1978 se presenta de nuevo una elevación notable en el volumen estimado de bienes y servicios imputados a la actividad informal. En el subperíodo 1974-1978 el coeficiente de informalidad alcanza, no obstante, los valores históricos más altos: 14.4% y 18%. La deflactación de los valores expresados en precios corrientes determina que, mientras el PTB_t crece en un 5,9% y el PTB_{inf} en 7.7%, el producto informal lo hace en 12.4% en promedio. Lo que sugiere una flexibilidad de la informalidad ante coyunturas altas, superior a la correspondiente respuesta de las actividades formales, como respuesta al recalentamiento de los mercados laborales y a la superior regulación pública. Durante esta fase no sólo se produce un crecimiento cuantitativo sobresaliente sino que, desde el punto de vista cualitativo, se experimentan cambios sustanciales en el tamaño del sector público y privado, toda vez que se hace superior el grado de regulación estatal sobre la actividad mercantil. Esta circunstancia haría esperar una sobrerreacción de las actividades informales ante el ciclo económico. En este caso, no sólo estaría ajustándose el nivel de actividad a una demanda agregada considerablemente superior —lo que, con un grado de elasticidad distinto de cero, supondría una expansión del volumen producido bajo esas condiciones o efecto ingreso positivo—; sino que, adicionalmente, se estarían sumando incentivos importantes a la informalización como resultado de los mayores costos laborales totales (prestaciones sociales regimentadas, indemnización por despidos injustificados) y de la presencia de factores de control y regulación sobre la economía privada inexistentes hasta el momento. Debe destacarse que este factor no tiene por necesidad que actuar indefinidamente en el tiempo. Una vez asimilado el impacto del encarecimiento en el uso de la mano de obra y redefinido el ámbito de actuación de la actividad mercantil, los agentes económicos actuarán en los segmentos formal e informal amparados en idénticas consideraciones que las que determinaron su ubicación previa. Es decir, se asume que es

la tasa de crecimiento relativa más que el nivel absoluto de intervención lo que provoca la decisión de los agentes económicos de traspasar, en doble dirección, los límites de la formalidad. Como en el caso del nivel impositivo, más que la presión regulatoria absoluta se trata de su expansión o disminución relativa, el factor que impulsa hacia la informalización.

c) Período 1980-1982. La fase contractiva anunciada en 1979 y que se prolonga hasta 1985 ha sido subdividida en dos períodos en consideración a la especificidad que tiene el comportamiento cambiario y monetario a partir de 1983 con el establecimiento del control de cambios. Durante el lapso 1980-1982, la disminución promedio de los distintos indicadores del producto es de 14% (PTB_t), 0.1% (PTB_{rt}) y un crecimiento de 0,2% (PTB_{np}), en términos reales. Si estas magnitudes se expresan en términos corrientes, la tasa de variación interanual promedio es, respectivamente, de 3.2%, 19,9% y 19.4%. Es decir, la variación en las magnitudes nominales fueron totalmente absorbidas por el efecto precio para todos los indicadores del producto y, en el caso de la actividad informal, incluso a precios corrientes la variación fue insignificante. La fuerte contracción en el nivel de la actividad económica que se experimentó, en parte por decisión de política económica y en parte como resultado de los desequilibrios externos sufridos, origina que el PTB_t , ni siquiera en términos nominales, pueda mantener su volumen de producción, descendiendo en forma absoluta en 1982. La contracción de la demanda agregada se acompañó de una política comercial interna (liberación de precios) y externa (reducción del nivel de protección efectiva) más liberal, lo que debe haber constituido un incentivo, *ceteris paribus*, para la formalización de determinadas actividades. Para este resultado debe también considerarse el importante disturbio monetario que comienza a aparecer en 1981 y, en forma muy patente, en 1982, motivado por las expectativas devaluacionistas y la consiguiente reacción de los agentes domésticos a transferir una porción importante de su riqueza hacia activos externos.

d) Período 1983-1986. A partir del año 1983, con la inestabilidad cambiaria y el *shock* externo de 1985, se produce una modificación crucial de los determinantes macroeconómicos. Estos factores inciden en forma predominante sobre el comportamiento de los agentes residentes, especialmente en relación al ajuste de su cartera de activos internos y externos. Los elementos fundamentales de ese cambio pueden resumirse en: restitución del crecimiento económico real en el lapso 1985-1986; reajuste en el nivel de inversión y gastos internos (concentrándose en el

segmento de origen público); estricto control de precios y expansión en el ejercicio regulatorio público; sesgo fuertemente especulativo hacia la actividad cambiaria, bursátil e inmobiliaria; aumentos de precios originados en la elevación de costos (salariales y por devaluación de la moneda); tasas reales negativas de interés y reducción en la capacidad de captación de fondos por parte del sistema financiero tradicional; restricciones externas por caída en el ingreso petrolero, inelasticidad a la baja en el volumen de importaciones y fuerte peso en las erogaciones por concepto de deuda externa. Estos factores inciden en forma predominante sobre el comportamiento de los agentes residentes, especialmente en relación al ajuste de su cartera de activos internos y externos.

Desde el punto de vista del modelo, este reajuste ha afectado su capacidad estimativa en forma notable debido a la sensibilidad que presentan las magnitudes monetarias y, consecuentemente, la demanda de saldos líquidos a las distorsiones registradas en el tipo de cambio y en el nivel de precios. Por lo anterior, se acepta que a las anotadas dificultades estimativas de la actividad informal se le suma el disturbio monetario de esta fase, haciendo en su conjunto al cálculo del PTB_i poco significativo. Ese resultado se debe, por un lado, al efecto que los desequilibrios en los mercados monetarios y cambiarios ejercen en la estimación del PTB_i . Con una estructura relativamente estable de la demanda monetaria, el modelo puede desempeñarse satisfactoriamente. Al incorporarse tensiones en la conducta de agentes y mercados, las estimaciones recogen estos factores de modo distorsionado; haciendo aparecer a la actividad informal como si perdiera peso relativo cuando que lo que está ocurriendo es la pérdida de atractivo del signo monetario doméstico. No obstante, la limitación más importante que tiene el procedimiento radica en la gran ponderación que se le otorga a la variable tributaria como factor de incentivo a la informalización. La reducida diferencia existente entre $(M_1/M_2)_e$ y $(M_1/M_2)_{e+s}$ determina el circulante informal, estimado por residuo, sea muy bajo. Puesto que se ha supuesto de partida que la Velocidad de Circulación del Dinero es la misma en ambos segmentos, el PTB_i calculado por fuerza tiene que ser bajo. En el caso de Venezuela, y a la espera de investigaciones empíricas que mejoren las variables instrumentales que pretenden registrar la significación de los impuestos y globalmente el desplazamiento que la regulación pública ejerce sobre la actividad mercantil hacia el componente informal, debe concluirse que los impuestos no son un factor considerable en la explicación de la informalidad. La evolución de la Presión Tributaria apuntala este hecho. En todo el período, las proporciones TT/PTB_{tm} y $SS/$

PTB_{tn} se mantienen relativamente bajas y estables. Con relación a la primera, es en el trienio 1961-1963 cuando alcanza una mayor significación (9.85% como máximo valor), oscilando en torno al 5 y 6% en lo que resta de período. Sólo en 1983 y 1984, vuelve esta razón a bordear el 9%. Este comportamiento supone que a pesar de haber crecido el monto global de los impuestos no petroleros (afectando tanto a personas naturales como a empresas privadas), la expansión del producto ha sido más vigorosa, compensando macroeconómicamente con creces la presión ejercida por los impuestos. Existe en adición una particularidad de la gestión tributaria en Venezuela que parece estar afectando el comportamiento de los indicadores estudiados. Su variación interanual está sometida a ciclos de aceleración/desaceleración que, comparados con la evolución sostenida por el producto hasta 1979, desdican la hipótesis de que la tributación represente un importante determinante de la informalidad. Al menos no si ésta se aproxima a través de los impuestos, en lugar de los costos regulatorios, entre ellos las transferencias fiscales. Puesto que la presión tributaria se eleva cuando el volumen recaudado de impuestos directos e indirectos crece más que proporcionalmente al producto y considerando que para que dicha presión provoque reacciones compensatorias en los agentes debe ser ejercida progresivamente, se concluye que dicha presión actúa en forma cíclica. Tras un aumento en la tasa de variación interanual en dos o tres años seguidos ocurre una desaceleración o reducción en su ritmo de expansión. Este fenómeno tiene su causa en el peculiar estilo de desarrollo promocionado por el estado venezolano. Su relativa autonomía financiera posibilitada por la existencia de un sector exportador muy competitivo sobre el que ejercer selectivamente la presión fiscal ha determinado que la fuente dinámica de los recursos públicos no se localizase en los impuestos a la renta a sujetos y empresas, combinando simultáneamente altos gravámenes a ciertos bienes con no menores subsidios y transferencias a sectores seleccionados como prioritarios. Sólo en el último quinquenio se revierte esta función abiertamente redistributiva al evidenciar fuertes restricciones la fuente externa de recursos financieros. Esto ha obligado a recurrir al uso de mecanismos recaudatorios más efectivos (reformas a la Ley de Impuesto sobre la Renta), a la utilización de los cambios diferenciales como fuente de recursos y a un mayor aprovechamiento de la capacidad de endeudamiento público interno. Con relación a los cargos por seguridad social, que parcialmente representan costos para las empresas, su crecimiento es moderado. Hasta 1965 representan menos del 1% del PTB_{tn} y su participación no excede en ningún año el 1.4% del producto. Incluso a

partir de 1974, en el que se abre un período de mayor presión pública para el mejoramiento de la protección al trabajo, su crecimiento es bastante irregular y poco significativo macroeconómicamente.

En resumen, no puede concluirse que los impuestos en sentido restringido o amplio hayan sido un factor importante de conversión de empresas hacia el segmento informal en el caso de Venezuela. Esto pareciera no compaginarse con la extensión sin fin de controles y regulaciones que vienen acumulándose institucionalmente. Sin embargo, en este trabajo se demuestra que en Venezuela la conjunción de:

a) Una reducida penalización por el fraude fiscal y el consecuente incumplimiento de las regulaciones sobre cada actividad en específico;

b) La alta disponibilidad de recursos financieros cuyo uso público en forma directa no supone efectos redistributivos en contra del sector privado; hacen que la presión tributaria en términos reales se haya mantenido baja y, sobre todo, relativamente constante en el tiempo.

En consecuencia, la existencia de una economía paralela de alguna importancia no ha tenido en este período su causa fundamental en la insolidaridad fiscal. En especial por la autonomía tributaria del sector público. Debe subrayarse que la presión fiscal es sólo uno de los elementos que actúan sobre la estructura de costes y beneficios de actividades y ocupaciones que pueden operar alternativamente en el sector formal e informal. En este trabajo se ha destacado, exclusivamente el factor tributario. Sin embargo, los cambios estructurales que especialmente a partir de 1974 se vienen operando en la esfera de la distribución (tasas de beneficio y salario), costos relativos de los factores (encarecimiento directo e indirecto del uso de la mano de obra), presión regulatoria de las agencias estatales y expansión absoluta y relativa del sector público en detrimento del sector privado; han debido modificar la estructura interna de la informalidad y elevar los beneficios esperados de actuar en ese segmento. En concreto, la naturaleza de la informalidad se prevé que haya venido derivando desde actividades atrasadas (economía de subsistencia, con baja integración mercantil y mano de obra de escasa calificación; hacia una composición moderna y con capacidad de competencia respecto al sector formal. Incluso, respecto a la escasa presión tributaria ejercida, los cambios más recientes en el carácter de la política fiscal y financiera hacen prever una transición de las actividades informales hacia una mayor fundamentación en el propósito de la evasión fiscal.

4. LA OCUPACION INFORMAL EN VENEZUELA

La ocupación informal como la totalidad de la fuerza laboral activa que se desempeña bajo las categorías de "trabajador por cuenta propia" y "trabajador familiar no remunerado" constituía en 1969 el 48.5% de la ocupación total, en tanto que en 1986 su participación se contrae apenas al 41.5%. A pesar de los profundos cambios operados en la estructura ocupacional y productiva con el proceso de industrialización llevado a cabo en las dos últimas décadas, este componente se reduce sólo en un 14%. Del volumen absoluto, la fracción residenciada en zonas rurales a inicios del período representaba algo más del 32% de la ocupación informal total. La importancia de la informalidad rural ha tendido a reducirse progresivamente hasta representar en 1986 sólo un 20%. En términos absolutos y relativos, la informalidad se ha convertido en un fenómeno fundamentalmente urbano. Lo que indica un cambio en la naturaleza misma de la informalidad. De ser actividades centradas en el autoconsumo han derivado sus funciones hacia el otorgamiento de servicios en el área de mercado, tal como se exige para su localización urbana.

En todo el período, la tasa promedio de crecimiento interanual de la ocupación total es de 3.7%. La ocupación formal, por su parte, varió en ese mismo lapso en 4.5% y la informal en 2.7%. El componente "moderno" del empleo tuvo un dinamismo superior en la expansión de la ocupación asociada al crecimiento del aparato industrial y de servicios en el segmento mercantil, haciendo perder importancia relativa a las actividades informales.

Con relación a la rama de actividad desarrollada, la ocupación informal observa un estancamiento, cuando no retroceso, en todos los sectores a excepción de comercio. Mientras que en 1974, año a partir del cual se posee información desagregada, la autocreación de empleo representaba el 52.7% de las actividades agrícolas, 20.5% de la manufactura, 36.5% del transporte, 11.1% de los servicios personales y 45.2% del comercio: para el primer semestre de 1987 esa participación, en el mismo orden se ubica en: 43.0%, 19.7%, 35.8%, 7% y 50.3%. Este resultado obedece, por un lado, a la expansión de formas modernas de organización de la producción agropecuaria y, por otro, a la paulatina "terciarización" de la ocupación informal (crecimiento más que proporcional de las actividades de comercialización respecto a las de producción de bienes). El hecho que tanto en la manufactura como en el transporte el volumen de trabajadores por cuenta propia se haya reducido en forma apenas perceptible (3.9% y 1.9%, respectivamente) indica que

CUADRO II. OCUPACION TOTAL: FORMAL E INFORMAL

(Cifras Absolutas)	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
Ocupación Total	2.683.583	2.881.851	2.960.569	3.103.919	3.274.863	3.397.912	3.513.835	3.589.377	3.804.383	4.000.294
Formal	(—)	(—)	1.524.707	1.713.363	1.722.578	1.817.883	1.929.095	2.074.660	2.396.761	2.628.193
Informal	(—)	(—)	1.435.890	1.390.556	1.552.285	1.580.029	1.584.740	1.514.717	1.407.622	1.372.101
(Participación Relativa)										
Ocupación Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Formal	(—)	(—)	51,50	55,20	52,60	53,50	54,90	57,80	63,00	65,70
Informal	(—)	(—)	48,50	44,80	47,40	46,50	45,10	42,20	37,00	34,30
(Tasas de Variación Interanual)										
Ocupación Total	(—)	7,39	2,73	4,84	5,51	3,76	3,41	2,15	5,99	5,15
Formal	(—)	(—)	(—)	12,37	0,54	5,53	6,12	7,55	15,33	9,66
Informal	(—)	(—)	(—)	-3,16	11,63	1,79	0,30	-4,42	-7,07	-2,52
(Cifras Absolutas)										
	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Ocupación Total	4.208.116	4.373.811	4.419.415	4.690.385	4.847.859	4.967.380	4.959.959	4.952.712	5.201.203	5.477.787
Formal	2.857.311	2.991.687	3.082.241	3.029.989	3.075.064	3.020.167	2.911.496	2.882.478	3.105.118	3.704.505
Informal	1.350.805	1.382.124	1.437.174	1.660.396	1.822.795	1.947.213	2.048.463	2.070.234	2.096.085	2.273.282
(Participación Relativa)										
Ocupación Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Formal	67,90	68,40	69,20	64,60	62,40	60,00	57,70	58,20	59,70	58,50
Informal	32,10	31,60	31,80	35,40	37,60	39,20	41,30	41,80	40,30	41,50
(Tasas de Variación Interanual)										
Ocupación Total	5,20	3,94	3,33	3,78	3,36	2,47	-0,15	-0,15	5,02	5,32
Formal	8,72	4,70	3,03	-1,70	-0,16	-0,16	-3,60	-1,00	7,72	3,20
Informal	-1,55	2,32	3,98	15,53	9,78	6,83	5,20	1,06	1,25	8,45

Fuente: OCEI. 20 Años de la Encuesta de Hogares por Muestro en Venezuela, 1987. Cálculos Propios.

la modernización de la producción material no ha logrado promover la sustitución neta de ocupación informal. Lo que ha tenido lugar es un alto dinamismo en las actividades de comercialización, tal que ha crecido su participación en la autocreación total de empleo.

En forma resumida, destacan los siguientes rasgos en la evolución del empleo en el período 1965-1986:

1. El crecimiento de la ocupación total se ha fundado en la expansión de las actividades no agrícolas (manufactura y servicios en el área urbana). Mientras que el empleo en el sector agropecuario se mantiene virtualmente estancado al crecer en promedio anual en un 0.5%, la ocupación no agrícola se eleva en ese mismo lapso en un 4.8%. Este ritmo se explica por la combinación de la urbanización acelerada experimentada en el lapso 1967-1986, la instalación de un sector industrial y de servicios de creciente gravitación y por la modernización de las actividades agropecuarias, que ha hecho modificar la intensidad en el uso factorial hacia una superior relación capital/trabajo.

En términos de participación porcentual, lo anterior se refleja en la pérdida de importancia del sector agrícola en la generación total de empleo. Mientras que en 1967 este sector absorbía casi un 30% de la fuerza de trabajo ocupada, en 1986 esta razón raya el 16%; alcanzando incluso un valor de 14.2% en 1982, el más bajo en el período.

2. Un signo de la modernización del aparato productivo agrícola es la reducción de la autogeneración de empleo que se experimenta en dicho sector. En tanto que en 1967 la ocupación formal representaba el 31% del empleo agrícola, en 1986 esa participación se eleva al 47%. No obstante, destaca el alto volumen de empleo que aún en la actualidad representan los trabajadores informales.

3. La informalidad ha adquirido una localización fundamentalmente urbana en las dos últimas décadas. De agruparse un 67% de los trabajadores por cuenta propia en 1969 en el área urbana, en 1986 constituyen casi el 80%. La informalidad rural ha disminuido en términos absolutos y relativos frente a una expansión promedio interanual del componente urbano del 3.7%.

4. Con relación a la composición de la ocupación no agrícola total se aprecia que, mientras que en 1969 el componente informal constituía la categoría de ocupación mayoritaria (42.5%), respecto a la generada por el sector asalariado privado (35.2%) y público (22.4%); dicha jerarquía se reproduce en 1986 con casi imperceptible reducción de la autocreación de empleo de 7.8%. Sin embargo, en la etapa de alta coyuntura económica, ese rango observa cambios sustanciales. Entre 1975

y 1981, la ocupación asalariada privada excede el 40% de la ocupación, tanto que el empleo público representa la cuarta parte de la absorción total de mano de obra no agrícola. Es apenas en los últimos cinco años que se revierte esta composición hacia la estructura original, como consecuencia de la contracción absoluta del empleo privado formal (entre 1979 y 1984 se eliminan en forma neta más de 300.000 puestos de trabajo) y la paralización del ritmo de expansión histórico observado (5.9% de crecimiento promedio interanual) en el empleo directo del sector público.

Globalmente, la informalidad ha cedido paso aunque en forma muy limitada, a la ocupación asalariada. A pesar del considerable esfuerzo del Estado, la importancia de esta categoría de ocupación se contrae sólo en un 14% en todo el período debido al repunte que observa desde 1980 hasta el presente. En la fase 1969-1979, la autocreación de empleo se contrae a su nivel histórico mínimo (31.6% en 1978), perdiendo un 35% de su participación en el total. Hasta 1979, la tasa de crecimiento interanual promedia el 0.9%; por el contrario, en el lapso 1980-1986, la variación media es 6.8%. Para idénticos períodos, la ocupación asalariada experimenta tasas de crecimiento de 7.3% y 0.6%, respectivamente. Es evidente que si el último quinquenio se caracterizó por una prolongada contracción del nivel de actividad económica, una de las respuestas generadas por los agentes ha sido la de recurrir a la autocreación de empleo. Este ha sido uno de los factores que ha permitido mitigar el costo de la recesión, impidiendo que la tasa de desocupación excediera los niveles registrados.

De haberse constatado hipotéticamente un crecimiento de la ocupación informal del 2.7%, como promedio del período 1969-1986, el desempleo abierto se hubiera elevado en casi el doble con relación a la tasa oficial de desocupación. Este comportamiento contracíclico resulta ser una de las características más relevantes de la informalidad y es uno de los factores que han mitigado los efectos críticos de la recesión experimentada a partir de 1980.

5. COMPORTAMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD Y REMUNERACION MEDIA EN EL SECTOR FORMAL E INFORMAL

Con base en las estimaciones de la producción de bienes y servicios registrada y no registrada o informal y del volumen de mano de obra que, respectivamente, ocupan se calculó el producto *per capita* y la re-

muneración obtenida en cada sector de actividad. En términos corrientes, el producto *per capita* en la actividad formal creció a una tasa interanual promedio del 8.7% mientras en el mismo período la actividad informal incrementó la generación de bienes y servicios anualmente en 6.7%. Durante el lapso comprendido entre 1969 y 1979, estas tasas muestran un perfil opuesto. Mientras que el producto promedio no petrolero crece en 8.3%, el rendimiento promedio del trabajador informal se expande a una tasa anual del 16.8%. Este crecimiento diferencial hace cerrar paulatinamente la brecha entre el rendimiento comparativo, tanto a precios corrientes como constantes, en ambos sectores. De ser casi 7 veces más productivo, con las limitaciones ya expuestas, el trabajador asalariado en 1969, dicha relación se ubica en tres veces el producto *per capita* del trabajador informal en 1979. Lo que indicaría una posible reconversión de la informalidad desde actividades de baja productividad, cerradas en sí mismas y con costos de oportunidad nulos o casi nulos; hacia actividades de productividad creciente, con capacidad de competencia respecto al sector formal y con un mayor grado de integración a los mercados de consumo. Es decir, este comportamiento sugeriría la transformación progresiva de la actividad informal desde representar un segmento rezagado desde el punto de vista productivo y con baja integración a los mercados organizados a ser un componente competitivo de la economía nacional. En adición, se inferiría que la mano de obra localizada en este sector ha derivado desde una ocupación con un bajo perfil de especialización e incapacidad de inserción en los mercados laborales modernos (costo de oportunidad nulo) a inicios del período, a una mano de obra con capacidad de optar entre ocuparse por cuenta propia o ser contratada bajo relaciones salariales (costo de oportunidad distinto de cero).

En la segunda etapa de la serie se opera el retroceso en términos de productividad ya señalado. Junto a la caída en el valor del producto generado en condiciones de informalidad se opera una expansión sostenida en la ocupación registrada bajo esta categoría. Como consecuencia, el rendimiento promedio pasa de 21.468 bolívares anuales, a precios corrientes, en 1979 a 13.727 bolívares en 1986. Es decir, disminuye dicho rendimiento a una razón anual de 6.2% y se distancia progresivamente de la productividad promedio del asalariado hasta constituir ésta nueve veces la correspondiente al trabajador por cuenta propia. Este resultado permite concluir que en los ochenta, la informalidad ha readquirido una fisonomía similar a la registrada en 1969. Aunque los únicos datos desagregados disponibles son presentados en forma de *stock* y no de flujo

CUADRO III. PRODUCTO Y REMUNERACION PER CAPITA: SECTOR FORMAL E INFORMAL

	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
(Valores Absolutos)									
<i>PTBft per capita</i>	30.355	30.364	33.172	33.832	37.973	54.098	49.272	51.406	54.494
<i>PTBi per capita</i> corriente	4.536	5.034	4.541	5.003	5.792	11.100	12.283	12.530	12.762
<i>PTBi per capita</i> constante	4.610	4.900	4.148	4.383	4.527	6.006	6.700	6.498	6.129
Remuneración <i>per capita</i>									
Sector Formal	12.368	12.314	13.454	14.272	14.889	17.607	19.112	20.536	22.303
Sector Informal	4.536	5.034	4.541	5.003	5.792	11.100	12.283	12.350	12.762
(Tasas de Variación Interanual)									
<i>PTBft per capita</i>	(—)	0,03	9,25	1,99	12,24	42,46	-8,92	4,33	6,01
<i>PTBi per capita</i> corriente	(—)	11,00	-9,79	10,16	15,77	91,65	10,66	2,01	1,86
<i>PTBi per capita</i> constante	(—)	6,30	-15,35	5,68	3,28	32,67	11,55	-3,02	-5,68
Remuneración <i>per capita</i>									
Sector Formal	(—)	-0,44	9,26	6,08	4,33	18,25	8,55	7,45	8,60
Sector Informal	(—)	11,00	-9,79	10,16	15,77	91,65	10,66	2,01	1,86
	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
(Valores Absolutos)									
<i>PTBft per capita</i>	56.513	67.398	83.895	94.280	96.441	99.774	120.566	119.812	126.029
<i>PTBi per capita</i> corriente	20.652	21.468	20.085	18.550	16.135	12.187	11.200	9.389	13.727
<i>PTBi per capita</i> constante (precios constantes)	9.329	7.998	5.994	4.919	4.218	3.015	2.285	1.794	2.497
Remuneración <i>per capita</i>									
Sector Formal	25.347	28.097	34.701	39.550	41.232	42.461	44.539	46.447	52.836
Sector Informal	20.652	21.468	20.085	18.550	16.135	12.187	11.200	9.389	13.727
(Tasas de Variación Interanual)									
<i>PTBft per capita</i>	3,71	19,26	24,48	12,38	2,29	3,46	20,84	-0,63	5,19
<i>PTBi per capita</i> corriente	61,82	3,95	-6,44	-7,64	-13,02	-24,47	-8,10	-16,17	46,21
<i>PTBi per capita</i> constante	52,21	-14,27	-25,06	-17,93	-14,25	-28,52	-24,22	-21,48	39,19
Remuneración <i>per capita</i>									
Sector Formal	13,65	10,85	23,50	13,98	4,25	2,98	4,89	4,28	13,76
Sector Informal	61,82	3,95	-6,44	-7,64	-13,02	-24,47	-8,10	-16,17	46,21

Fuente: B.C.V. Informe Económico. Años: 1968 - 1986.
B.C.V. Anuario de Cuentas Nacionales. Años: 1983 - 1985.

puede concluirse que de 1980 en adelante, más que el deterioro en la mayor eficiencia alcanzada en la fase anterior por las unidades personales o colectivas pertenecientes al sector informal, lo que se ha producido es una importante incorporación de mano de obra que busca trabajo por primera vez y desempleados que no logran ser absorbidos por las actividades informales. Esto en unión del bajo desempeño macroeconómico y de la sustitución monetaria operada, ha debido afectar fuertemente tanto al producto total informal como al rendimiento promedio. Lo que se señala, en consecuencia, es la ampliación coyuntural del componente informal con mano de obra cuya insuficiente experiencia, perfil de especialización desvalorizado o insuficiente calificación la hace optar por esta categoría de ocupación, a pesar del bajo rendimiento mostrado y, por consecuencia, de la reducida remuneración que percibe. Por tanto, no debe interpretarse la evolución reciente como pérdida de competitividad absoluta en las unidades activas antes de 1980. En forma neta, no debe haberse producido retroceso en dichas unidades y, en la medida que se recupere progresivamente el mercado laboral, es predecible que la informalidad adopte nuevamente las características adquiridas en el proceso de transformación ocurrido en la década del setenta.

Con relación a la remuneración media se aprecia también una evolución disímil en ambos sectores. Mientras que la retribución al trabajo en el sector formal crece ininterrumpidamente en todo el período a una tasa que promedia el 8.9% anual, el ingreso factorial global que retribuye a las actividades de autocreación de empleo se encuentra por sobre dicha tasa desde 1969 a 1979 (16.8%), para disminuir de modo sostenido a partir de 1980. En la primera fase, la brecha que presentan los ingresos del trabajo en ambos segmentos de ocupación tiende a eliminarse. Para 1969, la remuneración formal es 2.7 veces la correspondiente retribución a los informales. Para 1979, la diferencia no excede la razón 1.3. En 1986, tras una prolongada declinación del valor del producto generado en las actividades informales, el ingreso en el sector organizado es 3.8 veces superior, en términos medios, al del segmento no organizado. Estas magnitudes muestran aproximadamente el efecto redistributivo que la fase recesiva ha tenido sobre el ingreso factorial. El abultamiento de la autocreación de empleo, en un contexto de contracción en su producto imputado, ha tenido como consecuencia el empobrecimiento de la mano de obra ocupada en esas actividades. En tanto, la retribución al trabajo en las actividades formales ha ascendido en valor nominal a un ritmo que, considerada la totalidad del período, excede en forma leve el incremento del producto *per capita* correspondiente a di-

cho sector. En efecto, mientras que en 1969 un 40.7% del volumen de bienes y servicios por ocupado representaba la retribución por su participación en el proceso productivo, en 1986 dicho ingreso se eleva a 41.9%. Aumento que, si bien muy moderado, indica la capacidad global que la fuerza de trabajo ocupada en la esfera organizada detenta para garantizar su acceso a la riqueza nacional generada. La indexación puntual por vía administrativa (decretos de aumentos generales y elevación de salarios mínimos en el campo y la ciudad) y por vía contractual en sectores específicos no ha alcanzado, por su naturaleza misma, a la ocupación informal; cuya capacidad de participar en el disfrute de la renta nacional y, por tanto, de atraer fuerza de trabajo a dicha esfera, depende crucialmente de su productividad.