

Capítulo 4

La informalidad como la no adopción sostenida de reglas institucionales

*Angy Tatiana Salgar Vesga
Iván Darío Hernández Umaña*



Resumen

El capítulo aborda la pertinencia de las instituciones entendidas como reglas establecidas de comportamiento deseable y la economía informal a la luz de diferentes escuelas de pensamiento. También se analiza la relación entre la economía formal y la perspectiva institucional y la economía informal, entendida como agentes sociales que no internalizan reglas deseables del comportamiento. Como resultado, se propuso una taxonomía de políticas para la formalización sostenible basada en la teoría de integración orgánica y se clasificaron los estados y procesos para la formalización sostenible.

Palabras clave: internalización, reglas sociales, formalización sostenible, comportamiento deseable.

¿Por qué son pertinentes las instituciones según diversas escuelas de pensamiento en las que son reglas establecidas de comportamiento deseable socialmente?

La corriente de pensamiento del nuevo institucionalismo ha centrado su interés en el desarrollo humano y las relaciones que giran en torno a las instituciones, es decir, al conjunto de reglas que limitan la actividad humana dentro del proceso de desarrollo económico, puesto que los vínculos existentes entre las instituciones y las dinámicas económicas se convierten en determinantes de las reglas para los procesos de intercambio. Las instituciones y el desarrollo humano son, entonces, factores determinantes para el planteamiento de la política pública, pues resulta vital conocer *a priori* las relaciones en torno a ello como determinante en la evolución de la formalidad y la informalidad (Feige, 1990).

Con base en lo anterior, tenemos que en la medida en que existen múltiples conjuntos de normas o reglas prosociales que buscan moldear y regular a los

agentes económicos, existen múltiples instituciones que, de forma simultánea, dan origen a sectores informales con propias características dadas las reglas que los agentes evaden. Un ejemplo de instituciones son las de orden formal que establecen estructuras con fines regulatorios y sancionatorios, otorgan derechos y privilegios y son las encargadas de ordenar reglas con el fin de promover la adhesión por parte de la sociedad a las normas, aunque, ejercen sobre la economía un efecto incremento en lo que respecta a los costos de transacción y transformación. Por otra parte, los agentes económicos pueden hacer parte del sector formal cuando han logrado adherir sus acciones a las reglas establecidas institucionalmente; o hacer parte del sector informal al realizar acciones no protegidas por el conjunto de reglas institucionales que muestran comportamientos no adheridos a estas normas, lo que se constituye como economía informal (Feige, 1990).

De acuerdo con Dequech (2009), las instituciones no deben verse de forma única como un medio disciplinario generador de incentivos o sanciones; más bien, deben entenderse como una profunda influencia que pretende ejercer un cambio en el comportamiento de los individuos. Desde esta perspectiva, las instituciones son entendidas como guías de comportamiento denominadas *reglas* o *normas* que deben ser socialmente compartidas por los individuos. Estas reglas sociales de comportamiento se asocian al mismo tiempo con la posibilidad de sanciones o castigos; sin embargo, algunos de los individuos logran internalizar las normas haciendo lo institucionalmente correcto sin tener en cuenta las sanciones sociales a que conlleva el incumplimiento.

De este modo, las instituciones moldean preferencias, obligaciones, percepción e identidad de los individuos y se convierten en patrones de estructuras de pensamiento como normas sociales compartidas. Las instituciones tienen diferentes características que pueden dar lugar por una parte, a la aceptación y conformismo o, por otra, a la tergiversación de los individuos y las normas sociales —estas entendidas como un conjuntos de estándares de comportamiento y pensamiento que establecen la ruta socialmente deseable de acciones es decir lo que se debe hacer y lo que no se debe hacer dadas diferentes circunstancias—, las cuales se pueden imponer a través de la internalización, como ya se habló anteriormente o de las sanciones externas. Las normas sociales entonces pueden promover intereses egoístas o el bienestar común,

y es posible que sean interiorizadas aún por individuos que de forma inicial se adherían a las reglas solo por no ser objeto de sanciones sociales. Existen normas sociales formales (conocidas como las reglas en el cumplimiento de legal) y normas sociales informales que resultan de la aprobación o desaprobación de la sociedad (Dequech, 2009).

En “Modes of Informal Urban Development: A Global Phenomenon”, Harris (2018) cita a Feige (1990, p. 990), para describir la informalidad como las acciones que desarrollan agentes económicos que no se adhieren al conjunto de normas institucionales que se establecen a fin de brindar protección (cfr. Portes & Haller 2010, p. 404). A partir de este concepto vinculante de las instituciones y la informalidad se ha establecido la existente relación entre el Estado y la sociedad; mientras que se presentan actividades que se rigen por reglas, es decir, distintos tipos de regulación, sin embargo, algunas otras no.

En lo referente a las instituciones, se han realizado aportes significativos a través del tiempo y desde distintas corrientes de pensamiento. Estas han mostrado la importancia del término *instituciones* a partir de análisis a la luz de distintas disciplinas; lo anterior ha dejado al descubierto la pertinencia e importancia que tienen las instituciones desde la perspectiva de distintas ciencias. Con base en lo anterior, es vital comprender de forma muy general y desde lo conceptual las instituciones que están en el centro de estudio de la economía institucional y cuyo fin, desde esta perspectiva, es incluir en el estudio de la economía las instituciones. Este y otro tipo de discusiones se han dado a través de la historia enriqueciendo y dando reconocimiento a la importancia de las instituciones y a la pertinencia que tienen en la sociedad.

El prólogo de Laila Porras en el libro de la *Economía institucional*, de Chavance (2018), plantea cómo las escuelas de pensamiento institucionalista y el estudio de las instituciones en la economía comprenden un periodo superior a los cien años. De hecho, desde inicios del siglo xx, autores como John R. Commons y Thorstein Veblen realizaban su análisis institucional sin estar conscientes del hecho de que el estudio de las instituciones se desmarcaba de la visión más convencional, por lo menos hasta 1930. Así mismo, la escuela neoclásica, para 1940, retomó el estudio de las instituciones en el análisis económico como un factor externo de este y, finalmente, para las décadas de 1980 y 1990, dada su relevancia, en el interior de las escuelas de pensamiento

económico se retoma el estudio de las instituciones. Lo anterior evidencia el bagaje del tema de las instituciones a través del tiempo y la importancia del tema trascendental para los países y las sociedades.

Un ejemplo de lo anterior son los aportes al establecimiento y reconocimiento de las instituciones, los cuales han llegado a determinar las instituciones como reglas de comportamiento deseable al nivel colectivo o social, la cual es la perspectiva que se ha dado a este capítulo. Así, entonces, la denominada *Escuela Austriaca*, según Chavance (2018), resaltó la necesidad con evidencias, de dar importancia a las instituciones en los estudios que desde la economía se realizan; por otra parte, Carl Menger estableció los tipos de instituciones que pueden ser pragmáticas según su fin (es la forma en la que se conformaron las instituciones contemporáneas en su mayoría) y orgánicas (en este caso el aporte de estas instituciones resulta ser relevante para la conformación de la teoría económica) ampliando el estudio de las principales instituciones según su naturaleza pragmática u orgánica (citado en Fernández & Tamaro, 2004).

Los aportes de Menger han revelado la importancia y necesidad de estudiar las instituciones dentro de disciplinas como la economía y las ciencias sociales, proponiendo que a través de estas se puede comprender el servicio que estas brindan al bienestar de las sociedades (citado en Fernández & Tamaro, 2004). Incluso han afirmado en su desarrollo que este tema es muy relevante. Para Menger el progreso orgánico de las instituciones sociales es simplemente la consecuencia no prevista de acciones no planeadas e individuales con intereses particulares, ya que para los austriacos las instituciones se consolidan por medio del éxito que buscan los individuos a partir del éxito que otros han obtenido.

Chavance (2018) habla sobre cómo las acciones de las personas en su diario vivir tienen como objetivo mejorar su estado, lo que puede dar origen a las instituciones que buscan dar respuesta a distintas necesidades en las sociedades. Un ejemplo de lo anterior es la moneda, que se ha convertido en una institución, la cual, por su aporte a la teoría económica, se le considera de origen orgánico y el resultado no premeditado de acciones individuales que contribuyen a una mejor situación para los individuos, al permitir el intercambio de bienes que, aun cuando no representen mayor utilidad, son de gran intercambiabilidad, ya que la consolidan como una gran institución al servicio común. De igual forma, las instituciones de origen orgánico desempeñan un papel importante

en el interior de las estructuras sociales, pues, desde el individualismo metodológico según Shumpeter (citado en Chavance, 2018), ocasionan acciones individuales de forma inconsciente con beneficios comunes.

Otro claro ejemplo dado por Menger de instituciones de origen pragmático son las costumbres que suelen adoptarse en las sociedades como normas que pueden ser fatídicas para el bienestar común; por lo tanto, se requiere la intervención de leyes naturales, es decir, de instituciones orgánicas. Chavance (2018) habla del concepto imperante en la actualidad establecido por Hayek, donde se conocen las instituciones como un conjunto de principios y reglas establecidas, desarrolladas a partir de los postulados de disciplinas como la filosofía, el derecho, la economía y la sociología. Dichas instituciones pueden surgir como el resultado de un orden concreto, es decir, ordenado, con objetivos definidos, directrices claras y reglas que son coordinadas y donde todo está directamente relacionado; en este caso, se habla de organizaciones o de un orden espontáneo y abstracto donde se presenta lo opuesto al orden, sin un fin claro y sin un organizador, aunque sobre todo basado en reglas de conducta justa. Estos dos tipos de orden convergen en que se apoyan en reglas o instituciones, aunque con una clara diferenciación.

El rol del Estado en lo referente a las instituciones está en una dualidad funcional a partir del llamado estado de derecho y el derecho público. Por una parte, es el encargado de juzgar las reglas de conducta justa, es decir, las instituciones y, al mismo tiempo, perfeccionarlas. El Estado tiene un carácter abstracto y un orden espontáneo donde debe ser garante del *nomos*. Así mismo, se conoce como una institución con un orden organizado donde este es un proveedor de bienes y servicios. Lo anterior argumenta la pertinencia del Estado al ser reconocido como una institución primordial (Chavance, 2018). Es importante reconocer que la mayor institución de la sociedad es el Estado que, al ser superior al individuo, debe encargarse de la justicia social, debe ser el medio para que las sociedades consigan dicha justicia. De esta manera, se concibe al Estado como una institución encargada de mantener un equilibrio entre los grupos que forman parte de una sociedad y sus respectivos intereses (Noejovich, 1996).

El análisis institucional fue escrito por primera vez a principios del siglo xx por John R. Commons y Thorstein Veblen. En la escuela neoclásica, hacia 1940,

la empresa y el análisis económico cobraron importancia. Hoy en día, la economía heterodoxa entiende que el concepto de personalidad e instituciones es necesario para comprender el institucionalismo.

La nueva escuela histórica alemana llamada *Institucionalismo Americano* veía la institución como una “relación colectiva que regula, libera y amplía las actividades de todos” (Chavance, 2018). El comportamiento, junto con otros aspectos de la sociedad como la cultura, las actitudes, los valores y las leyes, debía establecerse como eje de la economía. Veblen, Mitchell y Commons entendieron que los factores sociológicos son los precursores de los fenómenos económicos.

Para la economía heterodoxa actual, entender el institucionalismo implica tener en cuenta el concepto de *personalidad e instituciones*. Desde la economía y la corriente de pensamiento de la Nueva Economía Institucional, las instituciones y la importancia de su análisis pueden comprenderse desde el sistema económico. Para Veblen (1924, citado en Eslava, 2012):

- La industria se equiparaba con las costumbres incuestionables y esenciales de la práctica y la aceptación general, y la empresa se equiparaba como un principio de pensamiento.
- Veía el comportamiento como autoexpresivo pero con beneficios sociales, y argumentaba que depende de los intereses de los trabajadores en el sistema económico.

En resumen:

- Ciertos comportamientos son aceptados e incluso imitados.
- Los comportamientos que no se oponen dejan de existir.
- El institucionalismo es “economía evolutiva”, según Hodgson (2001).
- El institucionalismo se adapta a la sociedad y a sus necesidades, no al mercado.
- Habla de las instituciones de la naturaleza humana, la política y la cultura que dan forma a la economía.
- La economía es un sistema que resulta de la relación entre las personas y el medio ambiente.

- El principal objetivo de la economía es proporcionar recursos para cubrir las necesidades humanas.
- Las economías precapitalistas tenían medios de producción vinculados a instituciones como la familia y la comunidad.
- En el capitalismo moderno, la economía incluye los residuos y conduce a una separación entre riqueza y entidades no económicas.
- Esta separación no es lógica si se tiene en cuenta la relación económica con el entorno social y cultural.

Finalmente, Robert Boyer, economista francés, habla de la realidad de países en vías de desarrollo y de países capitalistas industrializados, para reconocer que la intervención de las instituciones ayuda a entender mejor el camino del capitalismo, las consecuencias de sus crisis. Este mismo autor nombra cinco formas institucionales de regulación: el régimen monetario, las formas de competencia, la inserción en la división internacional del trabajo, el Estado y la relación salarial. Estas se articulan, se complementan y se ordenan jerárquicamente en la función de los cambios científicos, tecnológicos y políticos, dando lugar al modo de regulación que, a lo largo de su desarrollo, da pie al nacimiento de distintas crisis y recuperaciones, siendo que esas formas institucionales no evolucionan con la misma cronicidad, predominando la irreversibilidad.

La relevancia de las instituciones para el capitalismo está en que este puede sobrevivir y reinventarse por medio de las distintas instituciones democráticas en los esquemas, ya sea nacionales e internacionales, los cuales cuentan con una óptima regulación y favorecen la gestión nuevas tecnologías. Estas formas institucionales evolucionan según el espacio territorial y el tiempo, lugar donde se manifiestan los entes económicos racionales y donde observan los factores cualitativos, además de cuantitativos. Aquí a las instituciones les compete la responsabilidad de regulación del desarrollo; lo anterior de acuerdo con la Escuela de la Regulación francesa.

¿De qué forma se concibe la economía informal a partir de distintas corrientes de pensamiento?

De acuerdo con los diferentes intentos por definir la economía informal, la literatura se ha dividido en tres partes: 1) lo que concierne a lo conceptual (es decir, una definición o conceptualización), 2) lo referente a la medición y 3) la explicación teórica de la informalidad, donde se analizan causas y consecuencias, además las relaciones existentes con la formalidad. Los primeros intentos por conceptualizar este fenómeno dieron lugar, primero, a definir el sector informal como una etapa que aparece de forma natural y que es transitoria en los procesos en pro del desarrollo económico. Este, a su vez, se caracteriza por ser demasiado grande, constante en algunos países, dependiendo de sus características propias y procíclicas (Hart, 1973; Organización Internacional del Trabajo [OIT], 1972).

El sector informal está conformado por las unidades dedicadas a la producción, ya sea de bienes o servicios, cuyo fin es la generación de empleo y, por tanto, de ingresos para los individuos, aun cuando estas unidades operen con poco nivel de organización y de división del trabajo y además su producción sea de pequeña escala (Internacional Labour Organization, 1993, párr. 5). Por otra parte, el sector informal y el empleo informal difieren conceptualmente, dado que las características de este último término son referentes al trabajo; mientras que el sector informal habla de las unidades productivas en particular. Sin embargo, es importante resaltar que estos dos conceptos “no son componentes mutuamente excluyentes de la fuerza laboral” (Internacional Labour Organization, 2013), debido a que tanto los empleos como las actividades informales se ubican en distintos sectores institucionales. Finalmente, el sector y empleo informales aportan al empleo dentro de la economía informal.

Con base en lo anterior, la informalidad definida por Roxana (2021) se entiende como el conjunto de actividades productivas desarrolladas por las personas y las unidades económicas que, dentro de su ejercicio práctico o de acuerdo con la ley, operan bajo acuerdos no formales, es decir, este concepto incluye actividades productivas que se realizan bajo acuerdos informales, actividades desarrolladas por los individuos —ya sean con un empleo— y unidades económicas —ya sean de tipo formal o informal—. A partir de la complejidad

del fenómeno de la economía informal y, por tanto, de la informalidad se han desarrollado distintos enfoques y postulados teóricos sobre el tema que permiten abordar la complejidad y heterogeneidad del concepto, el cual puede ser diferente a partir de los determinantes y consecuencias resultado, primero, de las unidades productivas o económicas; segundo, de las instituciones, o, finalmente, de los factores macroeconómicos que operan en las economías.

De acuerdo con Chen et al. (2004, citados en Dell'Anno, 2021), la Escuela Estructuralista declara que las actividades informales son dependientes de las unidades económicas, es decir, de las microempresas, las cuales reducen los costos de los insumos utilizando mayor mano de obra barata e incrementando, de esa forma, la competitividad de las empresas. Para los estructuralistas, el sector informal está estrechamente conectado con la economía formal, pues existe una relación de interdependencia entre ellos. Por este motivo, es posible afirmar que el sector informal está integrado a la economía formal. Sin embargo, el incremento de este primer sector se origina en el desarrollo capitalista, más que en la falta de crecimiento de los países (Chen et al., 2004, p. 17, citados en Dell'Anno, 2021).

Así es como, desde el punto de vista de los estructuralistas, la economía informal es un “subproducto directo del advenimiento de una economía mundial abierta desregulada” (Williams, 2015, p. 336, citado en Dell'Anno, 2021) y las empresas informales son el resultado de la poca intervención del Estado en los sistemas seguridad social, en la economía y en lo social. Por lo tanto, el sistema económico utiliza, por medio del trabajo informal, a aquellos trabajadores que son excluidos de beneficios sociales y de trabajos formales. Con base en lo anterior, la informalidad se convierte en el recurso posterior al que recurren los trabajadores (Williams & Kadir, 2018, p. 158, citados en Dell'Anno, 2021). Desde el punto de vista de la participación política, el Estado tiene poca mediación en lo referente a la protección que debe brindarse a los trabajadores y, por eso, se explican los cambios y diferencias entre países en el tema de la informalidad. La economía informal es una particularidad del desarrollo capitalista moderno y las empresas que operan dentro de este sistema buscan aprovechar a los trabajadores informales desamparados por el Estado disminuyendo sus salarios e invalidando las normas mínimas de seguridad social (Williams & Kadir, 2018, citados en Dell'Anno, 2021).

La economía informal es una característica generalizada en los países subdesarrollados o en desarrollo, pero no significa que haga parte de una etapa de transición de sociedades tradicionales a modernas. Respecto a la economía formal, existe una relación recíproca, pues ambas se enmarcan en un mismo sistema económico que alberga modos de producción formales e informales. Los distintos tipos de actividades dentro de la informalidad pueden ser llevados a cabo por trabajadores vulnerables que hacen parte o están dentro de empresas formales. Por ejemplo, estos pueden ser trabajadores menos cualificados, mujeres, poblaciones migrantes, entre otros, y la decisión de los trabajadores de pertenecer a esta no es intencional y autónoma (Chen et al., 2004, citados en Dell'Anno, 2021). De acuerdo con los estructuralistas, la política pública debe encaminarse hacia el seguimiento y regulación de las relaciones laborales y comerciales de la economía formal y de la economía informal, con miras a disminuir las desigualdades entre empresas grandes y los productores dependientes de estas.

Castells y Portes (1989, citados en Portes et al., 2004) establecieron, a través de un diagrama, que la economía formal e informal no guardan relación en lo referente a los productos finales y sus características, sino en lo que respecta a las formas de producción y de intercambio que se pueden dar en la formalidad y la informalidad. Con base en lo anterior, es posible decir que existen productos completamente legales que se originan en dos medios de producción diferentes: en primera medida, la existencia de un sistema de producción regulado y que opera bajo las leyes establecidas por la formalidad y, en segunda medida, un sistema productivo que opera bajo la omisión de las leyes, sin ningún tipo de regulación y que es informal.

De acuerdo con Portes et al. (1989), citados en Portes et al. (2004), las actividades de naturaleza informal, definidas como aquellas que se dan fuera del entorno regulatorio propio del Estado, pueden clasificarse según su objetivo en 1) economía informal de supervivencia, de la cual hacen parte las actividades que se realizan para la supervivencia propia o de su núcleo familiar, donde la producción es de forma inmediata y su fin es la venta directa en el mercado; 2) economía informal de explotación dependiente y de crecimiento, cuyo objetivo es la disminución de los costos laborales en los que incurren las empresas formales por medio de la contratación y subcontratación de

personal informal, y 3) economía informal de crecimiento, cuyo objetivo es la acumulación de capital y la disminución de costos.

En el orden de ideas expuesto, la informalidad en este documento es entendida como una etapa, que puede ser transitoria, de las actividades económicas donde los agentes sociales no han adoptado ni mucho menos internalizado las reglas institucionales para un comportamiento deseable. Lo opuesto a lo anterior es la formalidad, la cual es entendida como un estado, que puede ser transitorio, donde los agentes sociales adoptan e incluso pueden llegar a internalizar las reglas para el cumplimiento de un comportamiento socialmente deseable desde el punto de vista institucional.

De acuerdo con Portes (2006) existe una gran confusión en la definición del término *instituciones*; sin embargo, es posible afirmar que las instituciones ejercen una influencia o guían (regulación externa) el comportamiento de los individuos o actores sociales. En pocas palabras, las instituciones son el conjunto de reglas que buscan influir o guiar los comportamientos sociales de los individuos. Por otra parte, Roland (2004, citado en Portes, 2006) determinó la existencia de distintos tipos de instituciones como la cultura, las normas legales y las organizaciones, que, como planos institucionales o como un conjunto de reglas, pueden no lograr el objetivo con los cuales son fundados, al presentarse el choque entre las normas institucionales y las estructuras de poder establecidas en un país.

De esta forma, las instituciones, con base en Portes (2006), se entienden como el conjunto de reglas, ya sea formales e informales, que regulan las interacciones y el relacionamiento de áreas como la política, la economía, el mercado y la cultura. Requieren estructuras organizacionales para guiar a los individuos en sus roles para así obtener un comportamiento deseable socialmente. Sin embargo, en este intento de que las reglas guíen comportamientos sociales, las instituciones pueden diferir de la realidad de la vida social (*i. e.*, el deber ser), por ejemplo, desde la realidad colectiva lo culturalmente deseable (*i. e.*, valores profundos), y puede ser disímil del deber ser institucional. Se genera así una resistencia desde los valores culturales al cambio institucional. Más adelante se abordará el tema de la regulación externa e introyecta, que puede constituirse en un ejemplo de injerto institucional que genera resistencia al cambio.

¿Cuál es la relación entre la economía formal y la perspectiva institucional?

Respecto a esto, Feige (1990) aclara que el estudio del sector informal incluye en su análisis todas aquellas acciones llevadas a cabo por los individuos que no permiten que se consoliden y adhieran. Así mismo, las reglas institucionales determinadas niegan la protección requerida a las reglas institucionales, las cuales no llegan a la internalización ni al acatamiento de las instituciones. Según las reglas institucionales que se omiten en el desarrollo de determinadas actividades económicas, se origina la economía informal, la cual es la evidencia de la omisión de reglas en lo concerniente a los costos en los que se incurre por dar cumplimiento a los estatutos y legislaciones de la formalidad.

La economía informal como un agente social que no internaliza reglas deseables del comportamiento

De acuerdo con Portes (2006), en lo que se refiere al injerto institucional, este se desarrolla en lo superfluo de las cosas y se caracteriza por desafiar las fuerzas que se basan en los valores y en el poder. De forma conjunta, dichas fuerzas están arraigadas en las sociedades. El injerto institucional tiene objetivos como fortalecer algunas áreas del Estado, actuar en la asignación eficiente de recursos y convertir a los países en atractivos para la inversión extranjera que, aunque son objetivos importantes, colisionan de forma constante con los intereses de quienes están en el poder. A su vez, quienes tienen este poder no están interesados en renunciar a estas posiciones o a los recursos que les brindan poder. De Janvry y Garramon (1977), Centeno (1994) y Evans (1989, 1995), citados en Portes (2006, p. 27), mencionan que existen cargos de poder que otorgan ventajas a quienes los tienen, lo que a su vez ocasiona disputas; de ahí la dificultad ante la implementación de las políticas públicas que se pueden formular, pues los privilegiados con el poder pueden resultar oponentes de ello.

Hoff y Stiglitz (2001, pp. 418-420, citados en Portes, 2006, p. 27) han investigado lo anterior y han determinado la relevancia que tiene el poder; por ejemplo, en la implementación de nuevas reglas formales que pueden

llegar a ser poco exitosas sin que exista al mismo tiempo una redistribución de este, que permita o favorezca el cambio y la adaptación de estas reglas. Por su parte, Roland (2004, p. 115, citado en Portes, 2006, p. 27) reconoce que el poder es usado para beneficios propios por cualquier persona o grupo que lo tenga; además, determina dos características clave en las estructuras sociales sobre este: la primera es que el poder, para ser poseído, requiere el control de recursos como: la violencia, el capital, medios de producción los cuales pueden depender de las características propias de los países. La segunda es la existencia de una estructura de clases en la sociedad que hace que las élites sean legitimadas a través de los sistemas de valores, por lo que no solo las élites se oponen o resisten a los cambios, sino también las clases de la mayoría de la población, quienes insisten en defender el orden existente de estas clases. Esto es un factor que dificulta aún más el despojo del poder de las élites en los países, pues son las masas de la población quienes cumplen un rol determinante sobre esta clase de poder (Lerner, 1958; Levy, 1966; Bellah, 1958, citados en Portes, 2006, p. 28).

Relacionado con el anterior apartado, y teniendo en cuenta que esos conjuntos de normas sociales que intentan ser plantados e interiorizados en los países son instituciones con un rol bastante importante, aparece lo que Granovetter (1985, 1992, citado en Portes, 2006, p. 25) ha denominado *encaje social*. Este se entiende como la afectación de las instituciones cuando intentan guiar o cambiar algunos comportamientos humanos; por ello, las relaciones formales y las categorías organizativas determinadas difieren de la tarea real de las estructuras u organizaciones. Se requiere, además, la comprensión de que el surgimiento de las instituciones y organizaciones proviene del fondo de la vida social.

Un ejemplo de lo anterior es la práctica que resulta del intento por trasplantar distintas formas de institucionalismo de países a desarrollados a países con menor desarrollo, pues lo que se conoce como instituciones en estos grandes países difiere en funciones, roles y relaciones en los países con menor desarrollo, dadas las características propias de las sociedades. A este tipo de prácticas de trasplante se les conoce como *monocultivo institucional*, ya que se espera que estos conjuntos de reglas determinados por el tiempo, los errores y otros factores más sean simplemente injertados en sociedades o países con características distintas, pero con resultados similares (Evans 2004a, citado en Portes, 2006, p. 26).

¿Por qué las reglas institucionales pueden llegar a ser internalizadas por los agentes informales?

Es importante comprender que la regulación identificada responde al tipo de internalización entre la regulación introyecta e integrada. Se trata de la aprobación de forma consciente de los valores y normas sociales a partir de la identificación con estos; es decir, la importancia que le otorga el individuo al comportamiento lo hace ser algo trascendental personalmente. Este proceso de identificación le permite al individuo tener una experiencia de mayor autonomía, ya que se tiene mayor conciencia, se comprende y acepta de forma personal el valor de las conductas o comportamientos y, por tanto, la voluntad interviene más en los actos que realizan los individuos.

Con base en lo anterior, la identificación tiene como características comportamientos más autónomos y voluntarios que los dos tipos de regulación anteriores; en otras palabras, los individuos dejan de actuar por demandas totalmente externas para ejecutar demandas propias a partir del valor personal que se le da a un tipo de actividad, aunque no exista una autocompatibilidad por completo o se haya logrado a cabalidad el proceso de integración, lo que en últimas evita la generación del conflicto y la resistencia a ciertas normas o valores sociales por parte de los individuos (Kazén et al., 2003, citados en Ryan & Deci, 2017).

De acuerdo con Ryan y Deci (2017), en la teoría de integración orgásmica el elemento dinamizador es la relación existente entre el individuo y las normas o valores sociales y la coherencia de sus comportamientos en relación con sus necesidades individuales o valores. Así, la regulación integrada se caracteriza por ser el completo tipo de internalización donde se tiene como base este tipo de regulaciones. La autonomía también es un proceso dinámico que se logra cuando se modifica el introyecto por medio de la autorreflexión y la asimilación recíproca. Lo anterior implica que el individuo otorgue valor a las regulaciones que imponen las normas sociales de las instituciones y, a su vez, que esto genere coherencia con aspectos personales del mismo individuo de este modo llegar a conductas o comportamientos totalmente auténticos (Ryan & Deci, 2004a, 2006, citados en Ryan & Deci, 2017).

Al mismo tiempo, la integración permite que las normas o valores sociales sean adaptados de una forma reflexiva luego de que compatibilizan estos con aspectos propios, y aunque estas regulaciones son impuestas externamente, los individuos son capaces de llevar a cabo estas conductas totalmente de forma voluntaria. Como resultado de la integración, esta regulación es completamente estable, autorregulada a través de la cual se orientan de forma maleable las acciones de los individuos, es decir, existe por completo la autonomía en la medida en que más se integren los valores o normas sociales de las instituciones. Es importante resaltar que la integración será mayor cuando se tiene acceso a la información y a las normas o valores que se relacionan con el individuo directamente.

¿Por qué las reglas institucionales no pueden llegar a ser internalizadas por los agentes informales?

De acuerdo con Ryan y Deci (2017), el fundamento de las reglas institucionales que no llegan a ser internalizadas por los agentes formales radica en los conceptos de internalización e integración, los cuales dan lugar a cuatro tipos de regulación motivacional: externa, introyecta, identificada e integrada, los cuales tienen un grado de variación que depende de la autonomía, la experiencia y el comportamiento de las personas. La OIT aborda los tipos de motivaciones que deben adquirir las personas para comprometerse —en este caso con la sociedad— a adoptar comportamientos o normas sociales que no son intrínsecamente agradables; es decir, motivaciones extrínsecas con las cuales las personas se involucran de forma autónoma por el valor que tienen.

Existe una inherencia entre las normas sociales y los agentes socializadores que los llevan a tener la necesidad de *internalizar* ciertos comportamientos; esto, entendido como el proceso de adoptar los valores, las creencias o las normas ajenas, es decir, que provienen de fuentes externas como propias sin necesidad de que exista algún tipo de supervisión. La internalización se trata entonces de la asimilación y desarrollo de comportamientos por sí mismos sin algún tipo de inspección, que hacen parte de un proceso de aprendizaje, desarrollo de la personalidad y autoextensión, donde los individuos apropian los valores, normas y reglas dentro de sus contextos sociales y donde los individuos coordinan y

armonizan los valores y las normas de comportamiento dentro de sí mismos, lo que lleva al crecimiento, adaptación, cooperación y cohesión cultural y civil (Boehm, 2012; Ryan & Hawley, 2016, citados en Ryan & Deci, 2017).

En este proceso de internalización, la implicación del ego es bastante importante, ya que este se convierte en una especie de motivación interna que ejerce presión sobre los individuos para comportarse de acuerdo con las normas sociales o reglas, pues sus sentimientos de apreciación dependen de ello. De hecho, los individuos pueden promover algunas reglas o valores que son inducidos por las instituciones de forma obligada, por factores como el qué dirán, el miedo o la desaprobación social, ya que estos buscan aprobación e inclusión dentro de las relaciones sociales. En este sentido, los comportamientos que un individuo puede llevar a cabo por miedo o por el qué dirán son los mismos que otros individuos pueden accionar por un sentido de valor o un significado interno (Ryan & Deci, 2017).

De acuerdo con Ryan y Deci (2017), los procesos que giran en torno a la internalización de los valores o normas sociales pueden variar, siendo más o menos eficaces dependiendo de cada individuo, por lo que es acertado decir que existen ciertos grados de internalización fundamentales para cada uno de los tipos de regulación. Finalmente, asimilar la regulación externa significa integrar las normas sociales o valores a elementos fundamentales de la personalidad, como los comportamientos, las emociones o las actitudes de los individuos, y crear una completa armonía que lleva a prácticas sociales basadas en la autonomía, resultado de la satisfacción de necesidades psicológicas como la aceptación y la aprobación social.

En cuanto a la estabilidad de las estructuras regulatorias en los comportamientos de los individuos, es posible decir —según Ryan y Deci (2017)— que depende de las diferentes formas de internalización y su rol como satisfactores de la autonomía, el relacionamiento y la competencia, que actúan de manera distinta en cada individuo. Lo anterior explica la conservación y el sostenimiento de dichas estructuras regulatorias de los comportamientos individuales.

Con base en lo anterior, se tiene que la regulación externa se caracteriza por ser dependiente de eventualidades externas donde los individuos son recompensados o castigados; es decir, la conducta está regulada externamente y motivada por algún tipo de sanción o, en caso contrario, por alguna

distinción. Ello crea una dependencia que a su vez hace que la conducta se realice de forma más fiable; también es importante desplegar algunos tipos de refuerzos a esta conducta. De esta forma, se conducirá al individuo a mantener una respuesta más de larga duración, antes de que el efecto de este tipo de regulación externa se pueda extinguir. Este tipo de regulaciones son responsables de que aparezcan ciertas conductas que no se habrían realizado de forma independiente a las contingencias externas, por lo que se puede afirmar que la internalización, en sí misma, no es un medio para esa autonomía.

La percepción o los hábitos del individuo respecto a su conducta, ya sea por un castigo o por una distinción, lo lleva a definir para sí la regulación externa; por lo tanto, la conducta se realizará únicamente cuando exista una expectativa, ya sea implícita o explícita, de que la regulación es relevante y de que existen algún tipo de consecuencias inevitables. La regulación de este tipo se caracteriza por la dependencia directa de las contingencias y la incapacidad de modificar de forma definitiva una conducta, a no ser por una recompensa o un castigo, ya que sin la expectativa que se crea es imposible mantener estos tipos de conducta en el tiempo.

Con base en lo anterior, es claro que el comportamiento de los individuos—incluso cuando se reciben recompensas— está controlado y hasta este punto no se ha interiorizado, por lo que la regulación externa tiene poco o nulo poder en la transferencia de conductas, al no constituirse como un valor personal y las conductas se emplean con menor calidad y esfuerzo (Deci & Ryan, 1985b; Ryan y Deci, 2008b, citados en Ryan & Deci, 2017).

Por otra parte, la regulación introyecta hace referencia a un proceso mediante el cual se apropian en un grado mínimo las normas, reglas o valores sociales externos, los cuales se interiorizan parcialmente como resultado de la adopción de la regulación, aunque de forma incompleta. Este tipo de regulación es experimentada por los individuos como un impulso estricto y verificador internamente que ocasiona un sentido de lo que se debe hacer o lo que se tiene que hacer con el fin de no afrontar la descalificación de sí mismo. Este tipo de regulación también apoya el cumplimiento interno de las exigencias como algo positivo que genera orgullo, satisfacción personal y aumenta la autoestima.

Esta regulación es de tipo intrapersonal, lo que hace que sea más duradera en el tiempo que la regulación externa. La mayor durabilidad de la introyección

se debe a que las contingencias dejan de ser externas y hacen parte del individuo, es decir, ahora son parte del control propio. Para esto son importantes los juicios o reconocimientos que el individuo ejerce sobre sí. La proyección de los individuos, ya sea de aprobación o desaprobación para sí mismo, y ante los demás incorporando los juicios (ya sea de aprobación o desaprobación) de otros individuos respecto a su comportamiento, el sentimiento de vergüenza, tiene gran relevancia en este tipo de regulación; también el reconocimiento o reputación y la aprobación social.

La introyección en los individuos puede ser causada por distintos factores, especialmente los relacionados con ego, orgullo, autoevaluación y autoconciencia; otros factores como las capacidades y las igualaciones interpersonales son muy importantes en este tipo de regulación. En otras palabras, los grupos sociales de los cuales suelen hacer parte los individuos o las personas significativas transmiten a este sentimientos de valía a partir de la imagen o logros del individuo y las posesiones u otros atributos propios del individuo.

De acuerdo con Nix et al. (1999) y Ryan y Deci (2008b), citados en Ryan y Deci (2017), esta regulación no evidencia una total integración, y aunque los individuos ejercen autocontrol, no necesariamente esto incorpora autonomía, es decir, las conductas no nacen directamente de la voluntad, debido a la experiencia de obligación y control hacia ciertos comportamientos, por lo que requiere mayor vitalidad para mantenerse en el tiempo.

De acuerdo con Portes et al. (2004), crece el consenso de la investigación relacionada con el campo de aplicación del sector informal, donde se incluyen “las acciones de los agentes económicos que no incorporan y a las normas institucionales establecidas o a los que se niega su protección” (Feige, 1990, p. 990).

Regulación identificada e integrada para una formalización sostenible

Para el caso de estudio, la formalización laboral y empresarial internalizada se regula a través de formas más autónomas o integradas de internalización, y logran una mayor persistencia conductual en las actividades, una mayor calidad de la conducta y un desempeño más eficaz, especialmente en las

actividades más difíciles o complejas de la economía. “En la medida en que el comportamiento de las personas se regule a través de formas más integradas de internalización, tendrán más experiencias positivas y mayor salud y bienestar psicológico” (Ryan & Deci, 2017, p. 208). Una limitación para la capacidad de internalización de reglas se encuentra en contextos que no apoyan la autonomía. En ausencia de este tipo de contextos, la interiorización de los valores sociales es más difícil. “Los entornos más enriquecedores permiten satisfacer las necesidades psicológicas básicas de relación, competencia y autonomía, lo que constituye la base de la integración” (p. 208). Sin estas condiciones contextuales ideales, a menudo no se consigue la plena integración de las reglas. Además, cuando los agentes socializadores son relativamente controladores, la internalización no funciona de manera adecuada, y los valores y las normas nunca se asimilan del todo.

Propuesta de una taxonomía de políticas para la formalización sostenible basados en la teoría de la integración organísmica

La taxonomía presentada a continuación, en la misma línea de Williams (2021), examina las nuevas opciones normativas de políticas basadas en la teoría de la integración organísmica para la formalización sostenible. Las medidas de política para formalizar —por ejemplo, al empresariado informal— evalúan el abanico de medidas políticas que pueden utilizar las autoridades encargadas de hacer cumplir la ley (autoridades fiscales, inspecciones de trabajo e instituciones de seguridad social), quienes son responsables de abordar el emprendimiento informal. El objetivo es adquirir una mejor comprensión de la gama de iniciativas de políticas a las que podrían acceder las autoridades y los gobiernos que pretenden la formalización sostenida, no solo de las iniciativas empresariales, sino de los trabajadores.

Propuesta taxonómica: diversidad de tipos de políticas para la formalización sostenible.

Analogía con el cuento del nuevo traje del emperador

¿Por qué la gente sigue o acata reglas de comportamiento prosocial? Según la teoría de la elección racional estándar con preferencias egoístas, la adhesión a cualquier norma solo debería producirse cuando su violación implica consecuencias negativas (castigo o descoordinación) que superan los beneficios de esta violación. De hecho, muchas reglas prosociales de conducta, como el pago de impuestos, se encuentran codificadas como leyes y su violación se sanciona (Gross & Vostroknutov, 2022).

Pero, entonces, ruega la pregunta, ¿por qué las personas no acatan o siguen las reglas de comportamiento prosocial a pesar de que pueden ser sancionados por ley? ¿Qué tipo de políticas pueden diseñarse en este contexto? El cuento denominado “El nuevo traje del rey”, de Hans Christian Andersen, nos sirve como ilustración para distinguir la diversidad y el contexto del no acatamiento o no seguimiento de reglas prosociales, pero que son castigadas socialmente. Así, se construye el marco para proponer una taxonomía de políticas para la formalización sostenible.

En pocas palabras, las decisiones de los aldeanos entre *alabar* o *reír* están determinadas por el castigo o sanción que se presentan al *no coincidir* con lo que decida hacer el resto de la aldea. Es decir, el o la aldeana decide *alabar* si supone que la gran mayoría no son incompetentes ni estúpidos (pues verían a ver al rey vestido) y decide *reír* si supone que la gran mayoría son incompetentes o estúpidos (pues verían al rey desnudo). En el cuento, las personas comienzan por *alabar* y terminan *riendo* cuando el niño evidencia la desnudez.

El papel del niño es fundamental, pues representa a la población que aún no ha sido culturizada en la adherencia o acatamiento de normas sociales (Gavrilets & Richerson, 2017). En efecto, se entiende que una persona ha sido *culturizada* (también calificada como “civilizada”) cuando se comporta como otros de un grupo social determinado esperan que se comporte y, viceversa, la persona espera que el resto del grupo también se comporte como lo esperado. Los seres humanos pueden aprender las normas sociales por la educación en casa, pero también a través de las prácticas educativas y religiosas, de los

amigos y conocidos, los libros y los medios de comunicación. En la literatura convencional, se enfatiza que la adhesión a las normas se refuerza socialmente mediante la aprobación o recompensas a los individuos que las siguen y el castigo o sanción a los infractores. Siguiendo a Ryan y Deci (2017), esta convencionalidad se distinguirá en esta propuesta como *regulación extrínseca o introyecta*, la cual es una forma de culturización en el estudio de la economía (Bénabou & Tirole, 2006).

Desde el punto de vista, y basado en el contexto cultural de países como Colombia, estas normas sociales son usualmente denominadas en el argot popular y estudiadas como el decimoprimer mandamiento “No dar papaya”, y el decimosegundo, “No desaprovecharla” (Gómez Albarello, 2014). De esta manera, al “no dar papaya”, consciente o inconscientemente, los agentes económicos bajo informalidad pasan inadvertidos o desapercibidos por las autoridades tributarias; mientras que los agentes económicos bajo la irregularidad “no desaprovechan papaya”, al salir y entrar a conveniencia del sistema formal. Bajo estas dos normas sociales, ¿cuáles serían las presunciones similares al cuento (alabar o reírse en el desfile) de Andersen? En el cuento, la decisión se basaba en suponer, o no, algo de la mayoría de la población: son, o no, incapaces o estúpidos; mientras que bajo el contexto de la cultura tributaria está basada en una suposición sobre el uso o destino de la gran mayoría de los recaudos: se destinan en su gran mayoría, o no, a actos de corrupción (tabla 4.1).

Tabla 4.1. **Normas sociales basadas en el contexto cultural de Colombia**

	No dar papaya (informalidad)	No desaprovecharla (irregularidad)
Suponer que hay un buen uso de la gran mayoría de los recaudos	Susplicacia y prejuicio	Oportunismo y egoísmo
Suponer que hay un abuso de la gran mayoría de los recaudos	Precaución y cautela	Sensatez y realismo

Fuente: elaboración propia.

Por los patrones culturales, existe una norma social dominante (en el sentido de la teoría de juegos) que es asumir, sin prueba ni fundamento, que hay un abuso de la gran mayoría de los recaudos. En efecto, si la norma social de asumir que hay un buen uso de la gran mayoría de los recaudos las personas pueden ser tildadas de suspicaces o paranoicos si se mantienen en la informalidad o, incluso, tildados de oportunistas y egoístas si se mantienen en la irregularidad. En cambio, si se *supone* que la gran mayoría de los recursos recaudados por impuestos se destinan a actos de corrupción, sin prueba ni fundamento, se les puede considerar precavidos y cautelosos (informalidad) e, incluso, sensatos y realistas (irregularidad). De esta forma, la inercia de las normas sociales subyugan al sistema con nuestras actitudes y comportamientos, y el de las personas que nos rodean (Tafurt, 2019).

La siguiente taxonomía o clasificación se obtiene de la sistematización y análisis de las entrevistas a profundidad realizadas a funcionarios de la Defensoría del Pueblo. Con este tipo de metodología de estudio se ha demostrado que es posible analizar las instituciones desde el nivel del análisis empírico concreto. “Ese conocimiento es necesario para orientar las políticas futuras encaminadas a mejorar el desarrollo y desempeño de estas organizaciones, previniendo los repetidos fracasos del pasado” (Portes & Smith, 2010).

Las políticas más convencionales tratan sobre (des)incentivos en relación con los pagos, como ya fue mencionado, para la *culturización* de los agentes económicos. El comportamiento que debe cambiar la legislación y las autoridades fiscales es, convencionalmente, centrado en contrarrestar, en el caso de la informalidad voluntaria, las medidas preventivas de los agentes para mantenerse fuera del radar de las autoridades. En el caso de la informalidad involuntaria, se centran en generar conciencia acerca de los beneficios, para sus asuntos y los de su comunidad, de la formalidad y los deberes cívicos. Estas las denominaremos *políticas de regulación extrínseca e introyecta para la formalización sostenible* (figura 4.1).

Basado en Ryan y Deci (2017), las políticas institucionales o de *regulación identificada* consistirán en promoción y socialización de las actividades y funciones de la autoridad o institución fiscal bajo los principios de trazabilidad, el buen uso de los recursos recaudados y las medidas preventivas respectivas. El tercer y último tipo de políticas para la formalización sostenible son

de *regulación integrada*, las cuales consisten en maneras de contrarrestar las normas sociales basadas en la desconfianza. Estas políticas tienen distintos niveles de influencia sobre las preferencias de los agentes económicos, unas más profundas que otras (Porat, 2021). Las primeras, las de regulación extrínseca o introyecta, pueden influir sobre los gustos o tendencias personales. En segundo lugar, las políticas de regulación identificada pueden influir sobre las actitudes hacia otras personas, organizaciones, formas de vida. Y las más profundas, las de regulación integrada, pueden influir sobre la internalización de normas sociales y valores culturales.

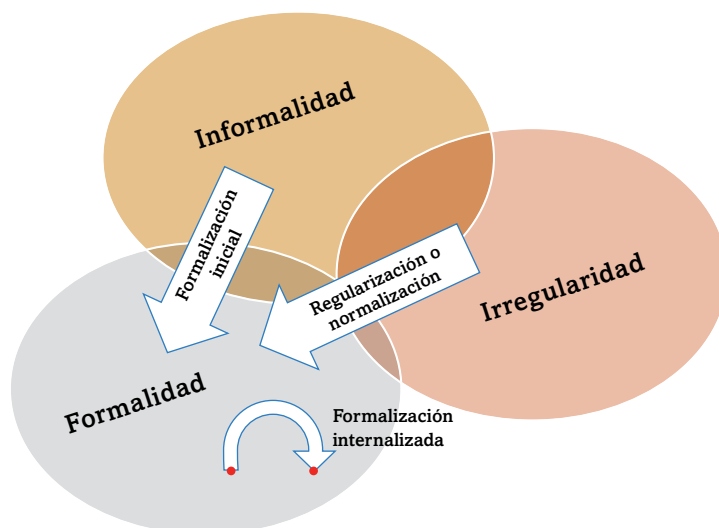


Figura 4.1. **Clasificación de los estados y los procesos para la formalización sostenible**

Fuente: elaboración propia basándose en la Ley 2155 de 2021.

Las distinciones conceptuales de los estados (en círculos) en que se encuentran los agentes son los siguientes:

- *Informalidad* (estado, así sea transitorio): se refiere a los ciudadanos que no tienen presencia (*i. e.*, “fantasmas”) en el sistema formal (media por supuesto un proceso de validación de la información en el sistema probatorio, el cual también debe demostrar efectividad).

- *Irregularidad* (estado, así sea transitorio): aquellos ciudadanos que estaban dentro del sistema formal pero por distintos factores —por ejemplo, los efectos adversos de la pandemia— dejaron de cumplir con sus obligaciones. Así es como se quedan rezagados en el cumplimiento de sus deberes o son irregulares (media por supuesto un proceso de validación de la información en el sistema probatorio, el cual también debe demostrar efectividad).
- *Formalidad* (estado, así sea transitoria): aquellos ciudadanos que se encuentran al día en sus obligaciones dentro del sistema formal.

Existen también unos procesos de transición entre estados (en flechas en bloque) y son los siguientes:

- *Formalización inicial*: es el proceso de tránsito de la informalidad hacia la formalidad de los sectores de la sociedad que no cumplen ni han cumplido con obligaciones formales por desconocimiento de dichas obligaciones o, entre otras razones, porque no confían en el uso o destinación adecuados de los recursos recaudados.
- *Formalización internalizada*: procesos sostenidos y reforzados dentro del esfuerzo de mantenerse en la formalidad, con reglas extrínsecas cada vez más internalizadas o arraigadas en las relaciones laborales y empresariales. Así, la formalización laboral y empresarial internalizada se regula a través de formas más autónomas o integradas de internalización, y logran una mayor persistencia conductual en las actividades, una mayor calidad de la conducta y un desempeño más eficaz, especialmente para las actividades más difíciles o complejas de la economía.
- *Regularización*: consiste en el proceso de requerir a los ciudadanos que retornen a la formalidad.
- *Normalización*: consiste en el proceso mediante el cual los ciudadanos dejan de ser irregulares dentro del sistema formal.

Las actividades y funciones para la formalización sostenible se han sistematizado en la tabla 4.2.

Tabla 4.2. **Taxonomía de las políticas para la formalización sostenible**

Tipos de políticas	Políticas de formalización sostenible basadas en normas sociales y regulación integrada (valores culturales)
Políticas institucionales con regulación identificada (preferencias, actitudes hacia otras personas-formas de vida y valores hacia otras personas)	Políticas de incentivos con regulación introyecta y externa (preferencias gustos-tendencias personales)

Fuente: elaboración propia.

¿Quiénes deberían ser los actores reguladores para la adopción sostenida de reglas institucionales en la sociedad?

Economía informal y su entendimiento resulta ser un tema simple y, al mismo tiempo, complejo, trivial y capaz con la capacidad de cambiar el orden económico y político de un país. La economía informal resulta hacer parte de la cotidianidad en las formas menos pensadas; las relaciones diarias pueden tener un factor de informalidad. Por ejemplo, sectores como la industria de confección para el desarrollo de sus operaciones utilizan gran mano de obra en la informalidad. Es el caso también del sector informático, a través de la subcontratación ilegal, las compras en la calle o compras en las cuales no se genera una factura, las labores de aseo o labores domésticas, entre otras que denotan la informalidad implícita en diferentes acciones que anualmente generan millones de ingresos a quienes desarrollan actividades informales que, al mismo tiempo, no son declarados al fisco y, por lo tanto, son ignoradas por las formas de contabilización nacionales.

Paradojas de la economía informal

La economía informal surgió en el tercer mundo por medio del economista Cris Hard. Es una forma de autoempleo en la cual se presentan dinámicas diferentes y una gran diversidad que favorecen este tipo de actividades. Así mismo, el término es considerado sinónimo de pobreza, caracterizada por la facilidad de acceso, como resultado de los bajos requisitos o barreras de entrada existentes

en cuanto a habilidades, capital y producción. Las actividades desarrolladas en el marco de la informalidad hacen parte de un mercado que no es regulado, debido a que no se tiene medido con exactitud; por otra parte, la informalidad también puede ser denominada *subempleo*, como resultado del hecho de no poder acceder a la economía moderna. Otra de las características de este tipo de fenómenos es que se da en economías menos desarrolladas.

También es visto este fenómeno como un signo del dinamismo empresarial popular que retomaba las riendas de una parte del poder económico. Por su parte, De Soto (s. f.) define la informalidad desde otra perspectiva, como una respuesta popular a los estados mercantilistas que permanecen porque garantizan a una parte pequeña el privilegio de participar legalmente en la economía. La empresa informal, por una parte, es considerada entonces un mecanismo de supervivencia como respuesta al escaso empleo moderno; por otra, la informalidad, desde el punto de vista de Soto, era la irrupción de las fuerzas reales del mercado en una economía guiada por la regulación estatal.

El consenso en general del sector informal a partir de las dos anteriores definiciones comprende la informalidad como las acciones de los agentes económicos que no se consolidan con las normativas que rigen los países. También es posible decir que es una actividad no regulada por el Estado que produce ingresos en un entorno social donde otras actividades sociales sí están reguladas. Con base en lo anterior, es importante establecer que tiene que haber economía formal para que exista economía informal, y esta se convierte en el punto diferenciable entre las actividades que son protegidas y reguladas por el Estado y las que no lo son.

El factor diferencial a partir de lo conceptual está en que las actividades que desarrolla la empresa ilegal suponen la creación y comercialización de bienes que están considerados ilícitos en un lugar y tiempo determinados (que aunque puede ser ilegal en un contexto puede ser legal bajo distintos contextos); sin embargo, la empresa informal opera bienes lícitos. Con base en lo anterior, la economía informal no es productora de bienes considerados ilícitos; más bien, produce bienes lícitos que se canalizan a través de canales que no son regulados por el Estado.

La informalidad, según la clasificación funcional y según sus objetivos, puede estar encaminada a la supervivencia humana, a incrementar la flexibilidad

empresarial y a reducir costos empresariales de mano de obra, como pequeñas empresas que se reúnen para movilizar capital social. Se tiene que los tres tipos de economía formal, informal y criminal se denominan economías de supervivencia, de explotación dependiente y de crecimiento:

- Primera paradoja de ausencia de regulación estatal: se caracteriza por que prevalecen las fuerzas auténticas del mercado, las cuales a su vez dependen de los *vínculos sociales* para ser eficaces, aunque tienen como problema el hecho de que la ausencia de regulación hace que se ocasionen infracciones de las normativas y se llegue al fraude en algunas operaciones. Para ello existe una diferencia entre las prácticas ilegales o criminales, las pueden tener agentes que obligan a cumplir el contrato y las que carecen de la protección legal. Para ello la dinámica del encaje social es el único recurso contra la transgresión, en otras palabras, es la confianza que resulta de las relaciones sociales, identidades y sentimientos que pueden dejar fuera a los transgresores de dichas redes sociales. En este punto se identifica que el contexto social influye en el éxito de las empresas.
- Segunda paradoja de control estatal: en este caso, los esfuerzos de las instituciones por regular las actividades irregulares mediante distintas normativas crean o dan lugar justamente a esas actividades irregulares; para ello se puede dar la eliminación de la intervención del Estado en los mercados (relacionado con la corriente del neoliberalismo), dejar el funcionamiento libre y lógico del mercado, aunque cuando el Estado desaparece, se elimina el marco legal estable y la inversión productiva en el largo plazo desaparece. Tiene que haber alguien que asegure el cumplimiento de la norma y contratos.

Cuanto más se organiza la sociedad, más resistente se vuelve a la organización; es decir, las actividades informales eluden las normativas y controles estatales cuando más controles existen. Entonces, más posibilidades habrá de eludir las normas. En este caso, es posible decir que el orden crea desorden; la economía formal por su parte, crea su propia economía informal. Sin regulación estatal no había

economía formal y, por lo tanto, habría economía informal. Se tiene que el desarrollo de la regulación estatal incrementa las oportunidades de dedicarse a actividades irregulares, pero no puede determinar la magnitud ni forma de estas actividades; esto va a depender de la capacidad reguladora del Estado con dichas normas, la estructura social y los recursos culturales de la sociedad.

- Tercera paradoja de la calidad de la sociedad civil: aquí, las diferencias entre el alcance de las normas y la capacidad del Estado para controlar interactúan con las características de la población a la cual afecta directamente dicha regulación. A partir de ello, la capacidad de receptividad o resistencia de la sociedad varía dependiendo de esta, por ejemplo, puede que para algunos Estados la informalidad haga parte de la normalidad.
- Cuarta paradoja de la economía informal: con consecuencias positivas para el Estado, que es la misma institución encargada de combatir la informalidad (perseguidor que busca eliminar o formalizar la informalidad). Dependiendo de contextos nacionales distintos, la empresa informalidad en los países subdesarrollados tiene un doble papel: provee empleo e ingresos a un sector de la población que carece de medios de subsistencia, y los bienes y servicios de los productores informales reducen los costos de consumo de los trabajadores formales y, por tanto, a las empresas. Estos bajos ingresos se compensan por un mayor poder adquisitivo y así la economía informal contribuye a la economía de los países más pobres. En países más desarrollados, cuando escasean subsidios, compensan la escasez con trabajo informal; la informalidad da lugar a la creación de nuevas innovaciones.

Conclusiones

Los diferentes conjuntos de normas, es decir, las instituciones pueden llegar a fracasar en las masas de población cuando quienes están en el poder no permiten

que estas nuevas normas permeen los países y se posicionen. En este caso, la internalización, entendida como ese proceso donde se deberían apropiarse esos conjuntos de normas o instituciones de fuentes externas, no se llegan a convertir en propios para las masas de población.

El denominado *encaje social* puede favorecer la adherencia de las instituciones en el comportamiento social. Claro está, si no se ignora que el surgimiento de las propias instituciones debe emerger de la misma vida social, no como injertos. Por tanto, deberían abordarse los conjuntos de valores y normas sociales desde los comportamientos autónomos y la personalidad de los individuos.

Si se quiere que haya una adopción masiva de un conjunto de normas o valores sociales en el comportamiento de los individuos, el poder de las élites o quienes estén en él, deberían favorecer la visión del encaje social en procesos de adopción de valores y normas por parte de las masas de población.

Para modelar comportamientos guiados por las instituciones se requiere tener intrínsecamente un interés por ese tipo de valores, normas o reglas sociales que, a su vez, deberán representar para los individuos una impresión de desafío por apropiarse dichas instituciones y producir efectos positivos y similares a los guiados con las normas sociales. Lo anterior es posiblemente una de las causas del fracaso del injerto institucional, visto desde el proceso de internalización de la OIT, donde no se logra llegar a la autonomía en el comportamiento de los individuos que perciben algunas prácticas ajenas a ellos por provenir de otros países con características distintas a la sociedad donde se pretenden injertar.

Los individuos pueden llegar a presentar una tendencia a interiorizar los valores, normas o reglas sociales de las grandes élites, debido a un potencial sentimiento de deliberación, participación y pertenencia. En otras palabras, existe la tendencia de las masas poblacionales a tener una mayor conexión e internalización con la institución social, así sea proveniente de grupos o individuos de poder. En cambio, el injerto institucional se convierte en un sinónimo de fracaso para algunas sociedades, porque las normas, los valores o las reglas sociales que pretendían ser adoptadas en el comportamiento de los individuos permanecen en lo superfluo de las sociedades, sin llegar a interiorizarse, incluso llegar a rechazarse.

Se entiende la introyección como un tipo de internalización parcial dentro de la cual el individuo da lugar al autocontrol mediante el cumplimiento de normas o valores sociales dictados por una o varias instituciones, sin que exista autorregulación y sin diferenciar cómo estas normas se adaptan a sus necesidades (comprobación de la autocompatibilidad).

Es posible decir que los individuos en la regulación introyectada se ven motivados por sentimientos de aprobación social dentro de sus contextos y de aprobación propia en lo que respecta al ego o autodesprecio; todo esto en el marco del cumplimiento de las normas y valores sociales o, en este caso, institucionales que son aprobadas por otros individuos.

Referencias

- Bénabou, R., & Tirole, J. (2006). Incentives and prosocial behavior. *American Economic Review*, 96(5), 1652-1678. <https://doi.org/10.1257/aer.96.5.1652>
- Bustelo, P. (1994). El enfoque de la regulación en economía: Una propuesta renovadora. *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 4, 149. <http://revistas.ucm.es/index.php/CRLA/article/view/CRLA9494120149A>
- Chavance, B. (2018). *La economía institucional*. Fondo de Cultura Económica.
- De Soto, H. (s. f.). *La economía informal*. Centro de Divulgación del Conocimiento Económico. <https://cedice.org.ve/wp-content/uploads/2019/06/Monografia-7-La-Economia-informal.pdf>
- Dell'Anno, R. (2021). Theories and definitions of the informal economy: A survey. *Journal of Economic Surveys*, 36. <https://doi.org/10.1111/joes.12487>
- Dequech, D. (2009). Institutions, social norms, and decision-theoretic norms. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 72, 70-78. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2009.05.001>
- Eslava, A. (2012). Racionalidades en el institucionalismo: Ideas desde Thorstein Veblen y Pierre Bourdieu. *Sociedad y Economía*, 22, 289-302.
- Fernández, T., & Tamaro, E. (2004). Biografía de Carl Menger. En *Biografías y vidas: La enciclopedia biográfica en línea*. <https://www.biografiasyvidas.com/biografia/m/menger.htm>

- Feige, E. L. (1990). Defining and estimating underground and informal economies: The new institutional economics approach. *World Development*, 18, 989-1002.
- Gajst, N. (2010). La Escuela Francesa de la Regulación: Una revisión crítica. *Visión de Futuro*, 13(1), 31-45. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/oaiart?codigo=7408094>
- Gavrillets, S., & Richerson, P. J. (2017). Collective action and the evolution of social norm internalization. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 114(23), 6068-6073. <https://doi.org/10.1073/pnas.1703857114>
- Gómez Albarello, J. G. (2014). The puzzle of interpersonal trust [Dar o no dar papaya: El rompecabezas de la confianza interpersonal]. *Análisis Político*, 27(80), 147-164. <https://doi.org/10.15446/anpol.v27n80.45618>
- Gross, J., & Vostroknutov, A. (2022). Why do people follow social norms? *Current Opinion in Psychology*, 44, 1-6. <https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2021.08.016>
- Hart, K. (1973). Informal income opportunities and urban employment in Ghana. *The Journal of Modern African Studies*, 11(1), 61-89.
- Harris, R. (2018). Modes of informal urban development: A global phenomenon. *Journal of Planning Literature*, 33(3), 267-286. <https://doi.org/10.1177/0885412217737340>
- Hodgson, G. (2001). El enfoque de la economía institucional. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, 44(181), 15-62.
- Internacional Labour Organization (ILO). (1993). *Fifteenth Internacional Conference of Labour Statisticians* (Report of the Conference No 15; p. 117). https://www.ilo.org/public/libdoc/ilo/1993/93B09_65_engl.pdf
- Internacional Labour Organization (ILO). (2013). *19th International Conference of Labour Statisticians* (Report of the Conference III). https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---stat/documents/publication/wcms_234124.pdf
- Lozano, A. (2014). *El pensamiento de Thorstein Veblen y el institucionalismo norteamericano* [tesis de maestría, Universidad Nacional Autónoma de México, México].
- Mourão, P. (2007). El institucionalismo norteamericano: Orígenes y presente. *Revista de Economía Institucional*, 9(16), 315-325.
- Noejovich, H. (1996). Historia económica e institucionalismo: Lecciones del historicismo alemán. *Economía*, 19(37-38), 9-62.
- Organización Internacional del Trabajo (OIT). (1972). *Employment, incomes and equality: A strategy for increasing productive employment in Kenya* (Ginebra, 1972).

- Porat, A. (2021). Changing people's preferences by the state and the law. *Theoretical Inquiries in Law*, 22(2), 215-246. <https://doi.org/10.1515/til-2021-0022>
- Portes, A. (2006). Institutions and development: A conceptual reanalysis. *Population and Development Review*, 32(2), 233-262. <https://doi.org/10.1111/j.1728-4457.2006.00117.x>
- Portes, A., & Haller, W. (2010). The informal economy. En *The handbook of economic sociology* (pp. 403-425). Princeton University Press.
- Portes, A., Haller, W., Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, & División de Desarrollo Social. (2004). *La economía informal*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Portes, A., & Smith, L. D. (2010). Institutions and national development in Latin America: A comparative study. *Socio-Economic Review*, 8(4), 585-621. <https://doi.org/10.1093/ser/mwq018>
- Pistonesi, H. (2003). Elementos de teoría económica de la regulación: Aplicación a las industrias energéticas. *Ensayos de Economía*, 13(23). <https://doaj.org/article/5fc26c7385ee41f3b61e87ee6569c03c>
- Roxana, M. (2021). *Empleo e informalidad en América Latina y el Caribe: Una recuperación insuficiente y desigual*. Organización Internacional del Trabajo. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/documents/publication/wcms_819022.pdf
- Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2017). *Self-determination theory: Basic psychological needs in motivation, development, and wellness*. Guilford.
- Tafur, J. M. (2019). *Los colombianos somos (des)honestos*. Ariel.
- Valenzuela, I. (2016). Karl Polanyi y la teoría social en América Latina: Avances, desarrollos y desafíos actuales. *Polis (Santiago)*, 15(45), 249-269.
- Williams, C. C. (2021). Policy approaches toward informal sector entrepreneurship: An overview. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 26(02), 2150013. <https://doi.org/10.1142/S1084946721500138>
- Zapata, J., & Chávez, M. (2018). Las corrientes ortodoxa y heterodoxa del desarrollo algunas nociones conceptuales. *Revista Ópera*, 22, 163-183.