

## EL "OTRO SENDERO" EQUIVOCADO DE HERNANDO DE SOTO\*

*Estuardo Arellano E.\*\**

El enunciado de este ensayo adelanta un juicio valorativo acerca de la obra de este autor peruano, Director del Instituto Libertad y Democracia, que funciona en Lima bajo los auspicios de la Fundación alemana Hans Seidel. Presentamos en primer término (I) la estructura y contenido del libro y en segundo lugar (II) apuntaremos algunas observaciones críticas.

### I. ESTRUCTURA Y CONTENIDO DEL LIBRO

De la identificación del fenómeno de la informalidad, pasa el au-

---

\*/ *Hernando de Soto: EL OTRO SENDERO, LA REVOLUCION INFORMAL. Editorial La Oveja Negra, sexta edición, Bogotá, Colombia, 1987.*

\*\*/ *Doctor en Sociología. Profesor Principal de la Facultad de Ciencias Económicas.*

tor a examinarlo en tres de sus concreciones más relevantes: la vivienda, el comercio y el transporte informales. Con ello demuestra la magnitud del fenómeno que avanza en desmedro del sector formal, ocasionado por la institucionalidad legal (primera parte).

A continuación, analiza el autor los costos que supone la existencia y funcionamiento del sector formal frente a los costos que tiene que cubrir el sector informal. Descubre así la importancia del Derecho que explica la aparición de la informalidad y la condición del Estado redistributivo que gobierna para el sector formal. Esta tradición redistributiva es la característica principal del sistema mercantilista hasta ahora imperante, que, al haber agotado sus posibilidades, se avoca a una salida que puede ser pacífica o violenta (segunda parte).

Como conclusión, plantea el autor que, ante el agotamiento del sistema mercantilista y ante los consiguientes síntomas de violencia, se avisa un nuevo sendero en la potencialidad empresarial y en la virtualidad transformadora de la informalidad.

Pero veamos el contenido del libro.

### **La Informalidad como Categoría y como Fenómeno**

Las actividades que ejercitan los migrantes urbanos, utilizando medios ilegales, para satisfacer objetivos esencialmente legales, se llama informalidad.

“Fue de esta manera que para subsistir, los migrantes se convirtieron en informales. Para vivir, comerciar, manufacturar, transportar y hasta consumir, los nuevos habitantes tuvieron que recurrir al expediente de hacerlo ilegalmente. Pero no a través de una ilegalidad con fines antisociales, como en el caso del narcotráfico, el robo o el secuestro, sino utilizando medios ilegales para satisfacer objetivos esencialmente legales, como construir una

casa, prestar un servicio o desarrollar una industria". (P. 12).

La noción de informalidad es, pues, "una categoría creada en base a la observación empírica del fenómeno". No es aplicable a las personas sino a sus actos. "No son informales los individuos sino sus hechos y actividades", dice el autor, quien pasa a estudiar tres casos de informalidad.

### *La vivienda informal*

En los últimos 40 años el espacio urbano de Lima ha crecido 1.200%, crecimiento que ha sido fundamentalmente informal. Del total de viviendas en 1982, el 42.6% pertenece a los asentamientos informales, el 49.2% a los barrios formales y el 8.2% restante a áreas tugurizadas; lo que quiere decir que por cada diez viviendas formales, hay nueve informales (P. 17). Se han descubierto dos maneras de acceso informal a la propiedad inmobiliaria para fines de vivienda: la invasión, que puede ser paulatina o violenta y la compra-venta ilegal de terrenos agrícolas, a través de asociaciones y cooperativas (Págs. 19-35).

En ambos casos se percibe el funcionamiento de algunos elementos de "normatividad extralegal". Así, en el primer caso han ido apareciendo: el contrato de invasión, el derecho expectatio de propiedad y algunas organizaciones informales; mientras el segundo caso ha dado origen a los corredores informales de inmuebles. Esta normatividad extralegal lleva implícita una lógica de funcionamiento y expresa la potencialidad creadora de la actividad informal.

El proceso de desarrollo de los asentamientos informales ha avanzado en la continuidad de una serie de etapas que van desde la infracción de las leyes mediante privilegios de clase concedidos a los formales que querían urbanizar (informalidad inicial), hasta el reconocimiento de la propiedad privada y de las organizaciones de esta evolución (Págs. 35-55). De este modo aparece "... la constante de-

rrota de la formalidad, que paulatinamente ha ido perdiendo espacio y. . . cómo la informalidad ha logrado establecer, al cabo de los años, un nuevo sistema de derechos de propiedad sobre la tierra". (P. 19).

### *El comercio informal*

En 1986 se censaron 91.455 vendedores ambulantes, de los cuales el 80o/o se situaba en los 15 distritos de la ciudad de Lima considerados generalmente como de bajos ingresos. El 90o/o pertenece a la PEA y el 54o/o está constituido por mujeres. Unas 294.000 personas dependen directamente del comercio ambulatorio; otras 20.000 indirectamente; lo que hace un total de 314.000. Por otro lado, en el año de 1985 se encontraron en Lima 274 mercados informales frente a 57 construidos por el Estado, lo que significa que el 83o/o de los mercados se debe a la informalidad. Unas 125.000 personas dependen directamente de este segundo tipo de comerciantes informales. En resumen, la importancia social del comercio informal, tanto ambulatorio como en mercados, está representada por una población de 439.000 personas.

Este tipo de comercio se practica en dos modalidades claramente definidas: el comercio ambulatorio, que puede ser propiamente itinerante o con lugar fijo en la vía pública y los mercados informales; modalidades que no son más que distintitas etapas de un mismo fenómeno, pues la persona que empieza de ambulante, siempre abriga el propósito de ubicarse algún día en mercados constituidos, para desarrollar el comercio en condiciones más favorables.

También aquí ha germinado un conjunto de procedimientos y organizaciones que constituyen la "normatividad extralegal" y encierran la lógica de funcionamiento de todo el fenómeno. (Págs. 63-81).

"El desarrollo del comercio informal significa que previamente tiene que haberse desmoronado la formalidad y fortalecido la

tiene que haberse desmoronado la formalidad y fortalecido la informalidad hasta generar un sistema de relaciones comerciales capaz de soportar todo este desarrollo posterior". (P. 66).

La evolución histórica del comercio informal demuestra una serie continua de diferentes hitos, que parten del "reconocimiento costumbrista" hasta el ascenso de "ambulantes politizados al Municipio". (Págs. 81-100). Cada una de estas etapas describe el progresivo avance de los informales sobre la sociedad formal o el correlativo retroceso de ésta.

Dos rasgos que han aparecido en este proceso evolutivo, merecen ser destacados: la politización de las organizaciones de comerciantes informales y la actividad empresarial que éstos han esbozado en sus acciones.

"Desde hace más de 50 años, el gobierno central y el Municipio se transfieren responsabilidades mutuamente, sin lograr una política coherente que les permita actuar por encima de sus intereses políticos particulares. Esto ha tergiversado los estímulos por completo, politizando a un sector de ambulantes y retrasando la marcha de la mayoría hacia la actividad empresarial formal". (P. 100).

### *El transporte informal*

De los 16.228 vehículos dedicados al transporte masivo en 1984, el 91o/o desarrollaba la actividad informalmente. Se estima que el valor de reposición de la flota informal asciende a 620 millones de dólares, en cifras de 1984 y que, además, existe una inversión adicional en infraestructura —grifos, talleres e instalaciones— que llegaría por lo menos a 400 millones de dólares. Este transporte cumple una función social muy importante, al atender básicamente las necesidades de movilización de los habitantes de los asentamientos informales.

El uso de distintos vehículos en el transporte masivo informal prefigura la existencia de dos modalidades fundamentales de prestar el servicio: la una conocida como "colectivo" y la otra denominada "microbus". La diferencia entre estas modalidades reside básicamente en el tamaño de los vehículos y, por ende, en la escala de operación sin que pueda notarse entre ellas diferencias cualitativas.

El transporte en colectivo y el transporte en microbus están gobernados por una normatividad extralegal común, que regula principalmente los derechos de propiedad y organización y que es acatada por 91 de cada 100 vehículos dedicados al transporte masivo, lo que prueba su vigencia social. Los derechos de propiedad se atienen a la reglamentación de "la invasión de rutas" y al "derecho de apropiación de ruta"; mientras que la organización se expresa en el comité, los sindicatos y las federaciones (Págs. 103-117).

La evolución histórica del transporte informal comprende una cadena de hitos, que expresan los antecedentes del servicio, el desarrollo de la informalidad, sus efectos sobre la sociedad formal y la manera como el Estado ha ido encarando el problema a través de los años, desde el inicio del transporte masivo hasta la instauración de una nueva generación de transportistas informales (Págs. 117-139).

"A la luz de las evidencias expuestas, dice el autor, quedan varias preguntas por resolver: ¿Por qué los informales no han podido acceder a acercarse a la legalidad por otra vía que no implique la desobediencia al Derecho? . . . A nuestro juicio, estos problemas derivan fundamentalmente de la institucionalidad legal" . . . (P. 141).

### **El Derecho: Origen de la Informalidad y Soporte de la Informalidad**

Los motivos que conducen a la informalidad se refieren a los costos de la formalidad, que condicionan las decisiones de incorporarse, mantenerse o colocarse al margen de ella. Este análisis, com-

pletado con el estudio de los costos de la informalidad, permite determinar las consecuencias de esos costos en la sociedad y, por allí, la importancia del Derecho en la evolución social en general y particularmente en el desarrollo. (Págs. 171-237).

### *Los costos de la formalidad.*

En la industria: una persona modesta ha debido tramitar durante 289 días, antes de obtener los once requisitos previos para iniciar su pequeña instalación, de manera que el costo total de la operación de trámites le cuesta 1.231 dólares, lo que equivale a 31 veces el sueldo mínimo vital.

En la vivienda: sólo para la adjudicación de un terreno eriazado del Estado, un grupo de familias humildes ha empleado 43 meses (3 años y 7 meses), con un gasto total de 526.019 dólares).

Igualmente estremecedores son los datos que se obtienen en los casos de comercio y transporte.

### *Los costos de la informalidad*

Se refieren éstos, a los costos por ser ilegales, por transferencias netas, por no tener buena ley, por falta de derecho de propiedad, por no aprovechar el sistema contractual, etc.

Algunos ejemplos cuantitativos: "mientras que los empresarios informales entrevistados decían pagar entre el 10 y el 15o/o de sus ingresos brutos por concepto de coimas y comisiones, los pequeños empresarios formales decían pagar nada más que el 1o/o". (P. 198). "En junio de 1985 las tasas de interés en el mercado crediticio informal llegaban en Lima, al 22o/o mensual, frente a la tasa máxima de 4.9o/o que una empresa formalmente establecida podía conseguir en los bancos". (P. 200).

La baja de la productividad, la disminución de la inversión, la ineficiencia del sistema tributario, el aumento de las tarifas de servicios públicos, las limitaciones del progreso tecnológico y una serie de dificultades para formular la política macroeconómica son las consecuencias de los altos costos de la formalidad e informalidad.

Lo expuesto prueba el papel insustituible del Derecho como condicionante del desarrollo.

“El Derecho resulta ser hasta el momento la mejor explicación de la existencia de la informalidad. Desde esta expectativa, la elección entre trabajador formal o informalmente es, antes que un designio inexorable derivado de las características de las personas, un ejercicio racional para determinar los costos y beneficios relativos que resultan de integrar los sistemas de Derecho existentes y realizar sus actividades económicas dentro de ellos. Inclusive, toda la evidencia recogida parece sugerir que el Derecho podría tenerse como la principal explicación de la diferencia de desarrollo que existe entre los países industrializados y los que, como el nuestro, no lo son”. (P. 235).

### **El Estado Redistributivo y el Sistema Mercantilista**

El análisis del Estado y del sistema de organización económico-social vigente en la sociedad peruana y latinoamericana, permite a H. de Soto esbozar una interpretación del proceso histórico y de la naturaleza de nuestras sociedades. Para él, el sistema social de éstas es el mercantilista y el Estado que las gobierna, es de carácter redistributivo. Aquí encuentra la explicación del subdesarrollo y del origen de la informalidad como síntoma de la decadencia del sistema vigente y surgimiento de otro distinto. (Págs. 239-282).

La tradición de utilizar el Derecho como un instrumento para redistribuir la riqueza y no para facilitar su creación, genera “un Estado que no entiende que los recursos pueden crecer y ser facili-



---

tados por un adecuado sistema institucional y que inclusive los pobladores de condición más humilde pueden generar riqueza". Para un Estado de estas condiciones "la distribución por vía directa aparece como la única ética aceptable". (P. 239).

Toda la organización social es afectada por este fenómeno. "Pero, más allá de sus efectos económicos generales, la tradición redistributiva ha creado en el Perú una sociedad en la cual casi todas las fuerzas vivas del país se han organizado en grupos políticos y económicos, uno de cuyos principales objetivos es influenciar al poder para aprovechar la redistribución en favor suyo o de sus afiliados. Esta competencia para obtener privilegios a través de la producción del Derecho ha llevado a una politización general de nuestra sociedad y es directamente responsable de la existencia de las malas leyes que, a su vez, producen los costos de la formalidad y de la informalidad". (P. 240).

De esta manera, la politización, la centralización y la burocratización resultan hijos del mismo padre: el Derecho redistributivo.

Este derecho "es por tanto el resultado de la continua competencia por rentas y de las prioridades y conceptos personales de los gobernantes y está constituido por las malas leyes que imponen los costos de la formalidad e informalidad. De esta manera, resulta un sistema poco propicio para abrir las instituciones legales hacia las poblaciones marginales". (P. 249).

Este sistema se define como "la creencia de que el bienestar económico del Estado solamente puede ser asegurado por reglamentación gubernamental de carácter nacionalista", significa "una economía políticamente administrada, cuyos agentes económicos estaban sometidos a una reglamentación específica y detallada. El Estado mercantilista no permitía que los consumidores decidieran lo que se debía producir. Se reservaba, más bien, el derecho exclusivo de indicar y promover las actividades económicas que consideraba de-

seables y proscribir o desalentar las que no creía convenientes". (Págs. 251-252).

Esta tradición redistributiva es la característica principal del sistema mercantilista vigente aún en la sociedad peruana y latinoamericana.

Muy lejos estamos de un verdadero sistema de economía de mercado. En una economía de mercado se alienta la habilidad para producir, porque lo que prevalece es la competencia; mientras que en una economía mercantilista, prevalece la habilidad de ganar privilegios y usar la ley en provecho propio, porque el factor determinante lo constituyen las decisiones estatales.

Las migraciones hacia la ciudad, el surgimiento de la actividad informal, la caída de los gremios y las coaliciones redistributivas, la corrupción, el malestar y la violencia y las limosnas estatales son otros tantos síntomas de la decadencia del mercantilismo.

Para esta crisis actual, se presentan varias salidas. Por un lado, la solución "pacífica", como la que se dio en Inglaterra, donde se logró normativizar al mercado, con el consiguiente progreso. Por otro lado, las soluciones "violentas", entre las que encontramos: "... la francesa, que terminó en un régimen de democracia y de empresa difundida; la española que, alternando represión institucional y ensayos liberalizadores, se mantuvo largo tiempo en un mercantilismo matizado; y, por fin, la rusa, donde la represión y las confrontaciones acabaron imponiendo un sistema totalitario". (P. 247).

En el caso peruano "... se estarían produciendo dos insurrecciones que cuestionan la vigencia social del Estado mercantilista: una, masiva pero pacífica, iniciada por los informales; otra, aislada pero cruenta, iniciada por grupos subversivos, particularmente por el Partido Comunista del Perú, Sendero Luminoso". (Págs. 286-87).

---

En este escenario la Revolución Informal constituye el Otro Sendero para el desarrollo.

## II. LA CONCEPCION FUNDAMENTAL DE "EL OTRO SENDERO".

Cada libro tiene su pensamiento germinal que estructura y da coherencia a todo lo que en él se expone. ¿Cuál es la concepción fundamental de "El Otro Sendero"?

La persistencia del sistema mercantilista en nuestras sociedades ha engendrado un Estado no productivo sino redistributivo, cuya función consiste en mantener al sector formal, a costa de altos y dispendiosos privilegios, mediante una legislación excluyente, que, como contraparte, origina el cada vez más amplio espacio de la no menos costosa informalidad.

La actual crisis social y económica no es sino la expresión del agotamiento de este sistema, crisis que si bien lleva en sí los gérmenes de una explosión violenta, implica también la posibilidad de una solución pacífica, que asimile el espíritu creativo y la potencialidad empresarial de la informalidad, como otro sendero para el desarrollo.

Hernando de Soto no sólo aborda el análisis de las actividades informales, sino que lo extiende al resto de las actividades de la sociedad. El puente de unión entre dos sectores está dado por el Derecho, el mismo que explica tanto el mantenimiento del ámbito formal (mercantilismo) como la aparición de la informalidad. Por eso su definición de la informalidad tiene como correlato a la ley y no al trabajo: mientras para la mayoría de autores el sector informal de la economía se define por la ausencia de trabajo u ocupación, para H. de Soto la informalidad se identifica por desarrollarse al margen de la ley. Pues son informales las personas que utilizan "medios ilegales, para satisfacer objetivos esencialmente legales".

Este enfoque le permite presentar una interpretación de la sociedad peruana y su historia, extensible a toda América Latina. El sistema social y económico de nuestras sociedades estaría caracterizado por mantenerse aún dentro del mercantilismo, que tuvo vigencia del siglo XV al XIX. "Por su parte, en la década anterior, los capítulos sobre la tradición redistributiva y el mercantilismo nos permitían presentar una tesis fundamental del libro. A saber, que fue precisamente el mercantilismo —y no el feudalismo ni la economía de mercado— el sistema económico social que ha regido nuestro país desde la llegada de los españoles". (P. 15).

El estudio de las actividades informales le hace descubrir la decadencia de la sociedad mercantilista, por un lado, y, por otro, el vigoroso surgimiento de un orden distinto. Este "es un libro, prosigue, que trata de explicar las razones y las perspectivas del cambio que está ocurriendo en el Perú, en base al análisis de la vanguardia de ese cambio; es decir, de los informales. . . Indica también como las nuevas instituciones que han desarrollado los informales, constituyen una alternativa coherente sobre la cual pueden sentarse las bases de un orden distinto, que abarque a todas las personales".. (P. 13).

La consideración crítica de estas proposiciones nos permite hacer las siguientes observaciones.

### **El Paralelismo Mercantilista**

Según H. de Soto, la situación actual de las sociedades latinoamericanas es fundamentalmente igual al orden mercantilista que primó en Europa central, al nacimiento del capitalismo.

Como ya lo ha anotado J.P. Pérez Sáinz, "esto supone que la integración al mercado mundial de las economías latinoamericanas en el siglo pasado que supuso la instauración de órdenes oligárquicos, la crisis del modelo de acumulación sustentado en ramas primarias de

exportación en la década de los 30 del actual siglo y los procesos de modernización —basados en experiencias industrializadoras sustitutivas de importaciones— que surgieron como respuesta a tal crisis, han sido eventos meramente coyunturales que no modificaron las estructuras de nuestras sociedades”.<sup>1</sup> H. de Soto simplemente desconoce los hechos que acabamos de señalar.

Pero hay más. Las migraciones campo-ciudad que general el mercantilismo, son consideradas por el autor como manifestaciones del desarrollo de la informalidad en la Europa precapitalista. Al respecto, hay que considerar que la fuerza de trabajo de estos migrantes, al convertirse en mercancía para el capital productivo, produjo el proletariado, condición sine qua non para la aparición del capitalismo. Por el contrario, la informalidad latinoamericana, que se origina también en las migraciones campo-ciudad, es posterior a la instalación del capitalismo. El fenómeno de la informalidad latinoamericana es consustancial al desarrollo capitalista, que ha formado los procesos de modernización de nuestras sociedades. En otros términos, el sector informal es producto de la dinámica específica del proceso de acumulación, en el que prevalecen tendencias concentradoras que reducen los efectos redistributivos en el plano de los ingresos, lo que a su vez limita la capacidad de ampliación de la demanda y con ello la potencialidad en la generación de empleo.

Por lo tanto, las migraciones europeas y la informalidad latinoamericana son dos fenómenos estructuralmente diferentes: ésta es posterior a la instalación del sistema capitalista, mientras que aquellas nacen en el seno del mercantilismo, constituyéndose en uno de los factores previos a la aparición del capitalismo. No se puede establecer un paralelismo entre estos dos procesos. Las conclusiones que de este falso parangón se puedan inferir, carecen de validez lógica. La principal tesis sotoniana que tiene en el parangón mercantilista-

---

1/ Véase: "Informalidad urbana. ¿Cuál Sendero?" en la revista PALABRA SUELTA. 1987-2. Quito, p. 29.

ta su piedra angular, cae por su propio peso.

### **El Estado Redistributivo**

El Estado redistributivo de H. de Soto responde al entorno en el que germina el mercantilismo. Su objetivo específico no es producir o incrementar las riquezas sino redistribuir privilegios, mediante una regulación proteccionista y minuciosa, concentradora y excluyente. Consiguientemente es el causante de la politización, centralización y burocratización que configuran el ordenamiento social. Nutre la formalidad y engendra la informalidad.

Esta manera de concebir es por demás reduccionista y, por lo mismo, antihistórica. Sin negar los rasgos "redistributivos", que aún puedan anotarse en algunas versiones del Estado en América Latina, ¿cómo desconocer las transformaciones introducidas en las etapas del Estado desarrollista y del Estado reformista?. Acaso podemos cerrar los ojos ante los esfuerzos de planificación económica patentes en los planes de desarrollo o las realizaciones de los sectores de economía estatal, que llegaron a configurar verdaderos Estados empresarios?. La transnacionalización del capital y de los mercados, propia de las actuales economías latinoamericanas pudieron acaso tener vigencia dentro del orden económico-social mercantilista? Es pues insostenible que las modalidades del Estado experimentadas en las sociedades latinoamericanas no hayan conocido etapas de verdadera economía de mercado y que desde la conquista hasta el presente no hayan roto los módulos de la tradición redistributiva?.

### **El Potencial Empresario de los Informales**

La capacidad de arriesgar y calcular determina la presencia de la índole empresarial. "Esta capacidad de arriesgar y calcular es importante porque significa que el país está creando una base empresarial ampliada. En el Perú la informalidad ha convertido a una gran cantidad de gente en empresarios". Efectivamente, los informales "han demostrado su iniciativa al migrar, rompiendo con el pasado

sin vislumbrar un futuro cierto, saben identificar y satisfacer las necesidades de los otros y tienen más confianza en sus habilidades que temor a la competencia. Saben, al comenzar cualquier cosa, que existe siempre el riesgo del fracaso. Todos los días enfrentan dilemas: ¿qué y cómo van a proceder?, ¿con qué van a fabricar?, ¿a qué precios comprarán y venderán?, ¿conseguirán clientes a largo plazo?. Así pues, detrás de cada producto ofrecido o fabricado, detrás del aparente desorden o relativa ilegalidad, se han hecho cálculos sofisticados y se han tomado duras decisiones". (P. 296).

Quedaría incompleta la caracterización de estos potenciales empresarios, si omitiéramos las dos notas siguientes que añade el autor. Primera, la condición de ser informal es optativa: "El Derecho resulta ser hasta el momento la mejor explicación de la existencia de la informalidad. Desde esta perspectiva, la elección entre trabajar formal e informalmente es, antes que un designio inexorable derivado de las características de las personas, un ejercicio nacional para determinar los costos y beneficios relativos que resultan de integrar los sistemas de Derecho existentes y realizar sus actividades económicas dentro de ellos". (P. 235). Segunda, muchas personas trabajan simultáneamente como formales y como informales: "Si las diferencias culturales entre formales e informales fueran realmente tan sustanciales, ¿cómo podríamos explicarnos que tantos informales estén dispuestos a buscar la manera de formalizar sus actividades y que —por otro lado— tanta gente funcione de manera simultánea formal e informalmente?". (Ibid).

Es claro, entonces, que la concepción que H. de Soto se ha formado sobre la informalidad, abarca un mundo bastante heterogéneo. Hay sectores que lo son por un acto de su libre albedrío; sus motivaciones siguieron la previsión de eficiencia y el cálculo de ventajas; mientras otros, y son la mayoría, obedecen a motivaciones de sobrevivencia.

Ante esta ambigüedad caben algunos cuestionamientos. Prime-

ro, si entre los informales "voluntarios" es posible descubrir virtualidades microempresariales, con qué lógica se las hace extensivas a los grandes contingentes de los informales forzados por carencias vitales?. No sería que los informales voluntarios recurren a la informalidad, precisamente por su iniciativa empresarial?.

Segundo, los así llamados microempresarios informales, lo son realmente?. En muchas ocasiones sólo se trata de medianos o pequeños intermediarios; por lo que sería oportuno acogerse a la definición de empresario fraguado por Schumpeter: empresarios son aquellos, cuya "función es la de combinar los factores de producción".

Bajo estas perspectivas, cuál es el fundamento para atribuir al vasto sector de la informalidad las dotes de "vanguardia del cambio" o revolución informal?. O es que se quiere llamar espíritu de empresa al cumplimiento del elemental instinto de supervivencia en los racionales?.

De este modo se desvanece lo que alguien ha llamado "la ilusión microempresarial" de H. de Soto y con ella cae otra de las columnas de su descubrimiento innovador.

### **La Cuestión de Fondo**

En el pensamiento de H. de Soto, la última explicación de la informalidad, el Estado redistributivo y del mercantilismo se encuentra en el Derecho. La institucionalidad legal, por lo inadecuada, origina la informalidad; es fruto de un Estado tradicionalmente entregado a grupos de privilegiados que le han impuesto la tarea de distribuir y no la de producir, dentro de un sistema que, muy lejos de una economía de mercado, aparece como un "capitalismo sin competencia, una combinación de apoyo estatal y control privado. . ."

En consecuencia, H. de Soto conceptúa la informalidad como



un hecho jurídico, cuando los autores latinoamericanos la estudian, ante todo, como un hecho económico. El concepto de "sector informal de la economía" fue una respuesta a la "teoría de la marginalidad", que pretendía atribuir a este sector el carácter de externalidad y afuncionalidad. Primó finalmente la opinión de quienes sostienen que es un error pretender comprender la dinámica y el comportamiento de las actividades del sector informal, al margen del funcionamiento y de su vinculación con la economía global.

El autor de *El Otro Sendero* ha adoptado un enfoque distinto, según el cual intenta explicar la realidad social por el papel que en ella ejercen el Estado y el Derecho, hasta el punto de afirmar: "Inclusive toda la evidencia recogida parece sugerir que el Derecho podría tenerse como la principal explicación de la diferencia de desarrollo que existe entre los países industrializados y los que, como el nuestro, no lo son". (P. 235).

Este enfoque unitario hace posible la estructura interna del libro y da coherencia al pensamiento de su autor. Ello no obstante, a este enfoque jurídico y a la metodología de trabajo que de él se deriva, se deben los principales errores que, a nuestro juicio, comete el autor. Efectivamente, cómo incluir en la misma definición de informales a los que lo hacen por necesidad de sobrevivencia y a los que acuden a ese sector con suficientes recursos para ejercer actividades microempresariales?. Cómo atribuir virtualidades empresariales tanto a los unos como a los otros, suponiendo que es el ámbito de la informalidad lo que despierta el espíritu de empresario?. Por otro lado, la metodología que se ha empleado, es tan reduccionista que olvida hechos y procesos innegables en la historia de las sociedades latinoamericanas, algunos de los cuales los hemos anotado en lo relativo al Estado y sistema económico-social.

A nuestro juicio, H. de Soto vuelve a un debate que ya fue ventilado hace más de un siglo. En la Introducción de 1859 para la *Crítica de la Economía Política*, Marx escribe:

“El primer trabajo que emprendí para resolver las dudas que me asaltaban, fue una visión crítica de la Rechtsphilosophie de Hegel, trabajo cuyos preliminares aparecieron en los Deutsch-Französische Jahrbücher publicados en París en 1844. Mis investigaciones dieron este resultado: que las relaciones jurídicas, así como las formas de Estado, no pueden explicarse por sí mismas ni por la llamada evolución general del espíritu humano; que se originan más bien en las condiciones materiales de existencia que Hegel, siguiendo el ejemplo de los ingleses y franceses del siglo XVIII, comprendía bajo el nombre de “sociedad civil”, pero que la anatomía de la sociedad hay que buscarla en la economía política”<sup>2</sup>

---

2/ *Introducción a la Crítica de la Economía Política*. Ed. Alfa Omega, Rep. Dominicana, 1980.