

**UNIVERSIDAD DE LA REPÚBLICA.
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES.
DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGÍA.**

**“EL TRABAJO Y LA ECONOMÍA INFORMAL. DISCUSIÓN DE ENFOQUES
TEÓRICOS” (*).**

SERIE DOCUMENTOS DE TRABAJO No 34.

Augusto Longhi.
augusto@fcssoc.edu.uy

Profesor investigador Full Time en la Universidad de la República. Actualmente se desempeña como docente de Sociología en la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, y como docente de Metodología de Investigación e investigador en el Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales. Ha sido coordinador del Seminario "Organización social y funcionamiento del mercado de trabajo" en el Diploma de Especialización en Sociología del Trabajo, y como coordinador-responsable de diseño del Seminario "Sociología Económica" correspondiente a la Maestría en Sociología, ambas actividades en el marco de la Facultad de Ciencias Sociales.

(*) Este documento ha sido elaborado en el marco de las actividades de investigación que realizo como Profesor-investigador Full Time en la Universidad de la República. Forma parte de un programa de investigación sobre la naturaleza y dinámica del Sector Informal uruguayo que vengo desarrollando en el Depto de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales.

I. INTRODUCCIÓN : EL PROBLEMA EN ESTUDIO.

Los conceptos de trabajo informal, economía informal e informalidad han ocupado ciertamente un lugar destacado en el pensamiento y la investigación de sociólogos y economistas a lo largo de las últimas décadas. En base a ello se ha elaborado una vasta y diversa literatura, que constituye un referente para los debates e intercambios interdisciplinarios, y que ha formado un patrimonio o acumulación intelectual importante de un alto grado de integración o sistematización teórica.

Ese interés y desarrollo tiene diversos orígenes o condicionantes sin los cuales creo que no hubiera sido posible, que marcan su centralidad, y que además mantienen toda su validez en la actualidad.

La primera razón de esta centralidad se encuentra en que el concepto remite a un orden de fenómenos que es fundamental en la constitución de la sociedad, y en la reflexión sobre la misma. Refiere a la organización social del trabajo, a cómo se organiza o divide el proceso de producción y distribución, y los efectos de ello en condiciones de vida de la población. Es decir, nos remite al orden laboral, en el que se construye no sólo la creación y distribución de valores, sino además donde quedan definidas nuestras condiciones de trabajo, y así, las condiciones generales de nuestra existencia. El orden laboral, entonces, es definitorio del “modo de vida” o de existencia.

Un segundo interés por este concepto radica en que identifica una división o fragmentación significativa de la estructura social, justamente en aquello que constituye una unidad fundamental de esa estructura, como lo son las “organizaciones” productivas o emprendimientos, los “estatutos” o posiciones de trabajo, y los “desempeños” e interacciones laborales. No existe entonces “la empresa”, “el estatuto laboral”, o “el desempeño laboral” únicos, o supuestamente formales, sino una composición y conformación dualista. La teoría, al reflexionar sobre la sociedad, ha de reflexionar sobre este dualismo y estos componentes, que no son homogéneos, sino segmentados y diversos.

Finalmente, el interés se deriva también de una preocupación teórico-práctica que comparten el científico y el político. ¿Qué magnitud? y ¿qué tendencia evolutiva? registran este dualismo y sus elementos constitutivos. ¿Ha de suponerse o sostenerse que la modernización consiste en una multiplicación y desarrollo de las organizaciones formales, y sus efectos en la definición de estatutos, desempeños e interacciones en el mundo del trabajo, y fuera del mismo, especialmente en las esferas del consumo, de la cultura y de la política? ¿O es que tal visión no es correcta, y no se produce un avance de la formalidad, sino por el contrario, un estancamiento o retroceso de la misma? Lo que obviamente plantearía discutir -o rediscutir- los efectos de ello en los ordenes dependientes mencionados (consumo, cultura, política).

Todo esto ha hecho que el problema tenga una centralidad, importancia, y perdurabilidad muy alta para las ciencias sociales, especialmente para la sociología y la economía, y que sea difícil de desplazar o abandonar ante cambios de modas o por el supuesto desplazamiento y sucesión de marcos teóricos. Es más, como muchos otros temas en este también vale la máxima de que el avance sólo se logra en y con el tiempo. Solo a través del paso del tiempo y del trabajo sistemático habremos de lograr el desarrollo de reflexiones y de material empírico necesarios para responder a muchas preguntas y cerrar el marco teórico.

Este trabajo tiene por objetivo realizar una revisión y síntesis crítica de los principales enfoques e interpretaciones de la informalidad. Nuestro propósito es concentrarnos básicamente en la revisión y crítica de las explicaciones del fenómeno, de manera de poder contar con un marco sintético que facilite y mejore tanto el diagnóstico de situación, como la interpretación, y la predicción de corto y largo plazo. Obviamente todas las anteriores son bases o pasos necesarios para reflexionar sobre los efectos de la informalidad en otros ordenes o instancias sociales. Por ello somos conscientes de que se trata de un paso o un aporte parcial y puntual a un trabajo plural y en proceso.

En las páginas siguientes trabajaremos sobre tres puntos principales. En primer lugar, se aborda la revisión y crítica de las dos alternativas principales de definición y delimitación del fenómeno, que podríamos denominar el punto de vista normativo y el punto de vista organizativo. Veremos lo esencial de estas estrategias, y cuales son sus resultados en lo que respecta a la delimitación y medida de magnitud de la informalidad. En segundo lugar, se trabaja sobre las que consideramos los dos principales marcos teóricos o paradigmas elaborados para la interpretación, el estructuralista y el institucionalista. También aquí realizamos una síntesis y revisión crítica, que se concentra especialmente en las hipótesis sobre origen y determinación de magnitud del sector informal. Se busca a través de ello seleccionar y elegir las principales hipótesis de trabajo a manejar en el diagnóstico, interpretación y predicción, de cualquier formación estructural o coyuntura. Finalmente, en la tercera parte se discurre sobre las interacciones o articulación entre el sector formal y el informal, y por derivación o deducción se ensayan hipótesis sobre el comportamiento tendencial o de largo plazo del sector, y sobre su comportamiento en el ciclo corto, esto es, sobre su carácter procíclico o contracíclico.

II. EL CONCEPTO DE TRABAJO INFORMAL: LA ESENCIA O CARACTERÍSTICA DOMINANTE Y SUS IMPLICACIONES.

En la literatura sobre los mercados de trabajo, el concepto de informalidad se viene empleando en dos sentidos o denotaciones diversos. La importancia de esta discrepancia radica en que deriva justamente de lo que se concibe como característica específica y esencial del fenómeno en estudio. Pero también, y por sobre todo, en que las diferencias relativas a lo que ha de entenderse por informal, tienen múltiples consecuencias y derivaciones en los planos de la conceptualización, la investigación empírica, y la adopción de políticas.

Esta primera parte se dedica a la revisión de los principales contenidos o dimensiones de estas definiciones, y las derivaciones principales de esto en lo que respecta a la medida, representación, y conceptualización del trabajo informal. El objetivo de ello es plantear las discrepancias, evaluarlas críticamente, y en función de lo anterior fundamentar una postura u opción analítica. Como lo mostraremos, la literatura sobre la informalidad está dominada por dos visiones o enfoques que denominaremos “normativo” y “organizativo”, los que tienen muy diversas implicaciones y derivaciones conceptuales, y como resultado de ello una utilidad o riqueza analítica muy dispar. En esta primera sección se fundamentará que tanto por su mayor arraigo o articulación con la teoría, por su contenido o riqueza conceptual, y por su mayor capacidad o potencialidad analítica, el enfoque organizativo su muestra como más adecuado y preferible.

Existe un primer sentido en el que se establece como rasgo o característica dominante el incumplimiento de las reglamentaciones legales relativas al derecho laboral, las obligaciones impositivas, o las regulaciones municipales vigentes en la sociedad nacional que se analiza. Así el trabajo informal es aquel en el que existe incumplimiento absoluto o parcial del conjunto de dichas reglamentaciones, no importando su grado de visibilidad o su carácter delictivo. Es esta la definición dominante, en base a la cual se ha desarrollado la mayor parte de la conceptualización del fenómeno y también la investigación del mismo. Pone el acento en las condiciones normativas en que se desempeña el trabajo, esto es, en la relación trabajo-marco jurídico, y por detrás de esta en la relación trabajo-regulación estatal.

Sin duda, nos da un criterio claro o unívoco, y nos ubica en un eje muy significativo como lo es la relación Estado-mercado -o mercado de trabajo en este caso. Su aporte principal es que nos remite a planos y factores que en la literatura convencional son tratados como exógenos o ausentes, cuando en realidad subyacen y constituyen los mercados de trabajo y los actos de intercambio que se desarrollan en el mismo. Nos dirige entonces a dos esferas que ciertamente son cruciales en el análisis de los mercados de trabajo: a- el orden jurídico-estatal, concebido como espacio de relación de fuerzas y de producción de legalidad, y por detrás del mismo, b- el orden cultural-ideológico, definido como el sistema de ideas, valores y patrones de conducta.

Se desarrolla así una conceptualización en la que se focalizan los aspectos “estatutarios”, esto es, el conjunto de derechos y obligaciones de la condición de trabajo. Ciertamente, ello representa un aporte y un complemento del análisis específicamente económico de los mercados y de los procesos de trabajo. Se conceptualiza a los sujetos no meramente como agentes racionales portadores de valores y capacidades, sino también, como portadores y representantes de estatutos y titularidades socialmente creados y reconocidos, y que se sobrepunen. También se resalta con ello que los mercados y los intercambios no se rigen sólo por el principio de la utilidad, sino por convenciones y acuerdos normativos diversos establecidos entre los agentes, que los preceden y los ordenan.

Sin embargo, detrás de estos aportes y utilidades, esta aproximación genera problemas e inconvenientes diversos tanto a nivel conceptual como de medición empírica, que es necesario detallar.

Su problema principal es que el carácter normativo o institucional del enfoque hace que el sector sea o varíe según dicho marco y no según las condiciones materiales en que se desempeña el trabajo, especialmente en las características principales de la unidad u organización en que se realiza. Un cambio en el marco normativo, por ejemplo una reducción o una flexibilización de las obligaciones normativas, provocará de por sí cambios en el volumen del sector informal, en su composición interna, y en las relaciones que mantiene con el sector formal, sin que hubieran acontecido cambios en las condiciones tecnológicas, calificativas, organizativas, de productividad e ingresos, relaciones laborales, patrón de intercambio de valores, etc, etc.

Un segundo orden de problemas de este enfoque y delimitación radica en que el criterio del incumplimiento legal delimita o conforma un universo necesariamente muy amplio y heterogéneo, tanto según los aspectos de las condiciones de trabajo como en relación con los tipos o grados de incumplimiento de la normatividad. La muy vasta y diversa regulación de las actividades empresariales es algo reciente y determinado en la historia del modo capitalista, al que se sabe han accedido o podido acceder una proporción pequeña a moderada del conjunto de las unidades económicas. Detrás y por debajo del cumplimiento pleno de la legalidad queda un conjunto muy amplio y diverso, el que en muchos contextos nacionales comprende a la mayoría del trabajo. Y lo que es importante mencionar es que esa amplitud y diversidad es mayor de la que deriva de la otra conceptualización.

Un tercer orden de problemas radica en la alta variabilidad que presentaría el sector aún en una situación de constancia o estabilidad de marco normativo, lo que respondería al marcado acento conductual o estratégico que posee este enfoque. El incumplimiento es siempre una respuesta o estrategia derivada y dependiente de la situación económica -situación macro y microeconómica- y política -relaciones de fuerza entre los actores, y políticas estatales- en interacción con las características organizativas y relacionales de la unidad de trabajo de que se trate. Por ello, las diversas coyunturas provocarán fuertes cambios en su cuantía así como en su perfil.

Un cuarto orden de problemas proviene del hecho de que el enfoque normativo aleja o desplaza de los aspectos esenciales y cruciales del problema, que remiten al contexto o situación de trabajo, en el que los aspectos organizativos y de constitución de las relaciones de trabajo aparecen como variables independientes fundamentales. Estos fenómenos o aspectos son cruciales como categorías de observación y análisis del proceso de trabajo. Pero también y por sobre todo por sus impactos y consecuencias en diversos aspectos de la organización y funcionamiento de la sociedad. Queremos señalar que si se tratara de su significación o eficacia causal o determinística en los órdenes laboral y extralaboral, habrá que asignar más relevancia a los factores de organización y contexto laboral, que a los específicamente estatutarios.

Ha de resultar claro que las anteriores son observaciones y críticas numerosas y significativas a la solidez y utilidad de esta conceptualización. O ponen en guardia al lector sobre las insuficiencias y problemas, o sugieren su abandono.

Según el segundo sentido, la informalidad refiere a una condición material y global en que se realiza el trabajo. El término no refiere aquí a la relación trabajo-marco normativo que lo regula, sino a la situación en la que el trabajo se realiza. Esa situación a su vez se conceptualiza y define como compuesta por un haz de factores altamente asociados y correlacionados, entre los que a su vez se postula un modelo o representación de las relaciones entre los factores.

Lo específico de esta segunda concepción es que pone el acento en un aspecto de la situación: el tipo de organización de la unidad económica y como ello incide en la definición de las relaciones e intercambios laborales. Así, el trabajo es observado y analizado según el contexto o diseño organizativo con que se realiza, con independencia de los factores o variables exógenas a dicho contexto. Siendo así, los fenómenos o aspectos normativos, si bien también se incorporan, son desplazados hacia un plano secundario, emergente o derivado. Esto es, la noción de “lo formal” refiere y remite a una tipología de formas de organización del trabajo.

El fenómeno o aspecto dominante en este segundo enfoque es el carácter formal -o no- de la unidad económica o del contexto organizativo. El supuesto analítico subyacente es que la modernización ha implicado el desarrollo y consolidación de este tipo de unidades, que precisamente constituyen tanto el patrón o modelo de organización del trabajo, como asimismo, y esto es lo más importante, la base o pivot fundamental de sostén y realización de esa misma modernización.

Lo primero porque las mismas fijan y difunden los patrones o reglas de definición de los estatutos, desempeños laborales, e interacciones, y de esta manera las condiciones de trabajo y el modo de vida de la clase trabajadora. Dicho en otras palabras: las organizaciones formales pasan a definir y difundir un modo de trabajo y de vida. Lo segundo, porque estas organizaciones son justamente la base a partir de la cual se producen, organizan, y distribuyen los “recursos” o “inputs” del proceso modernizador, concebidos estos en forma amplia como valores materiales y motivaciones u orientaciones de acción. Téngase presente que estas organizaciones pasan a predominar y a constituir las esferas o subsistemas económico, político, cultural, y jurídico-integrativo; es decir, estos planos o esferas pueden concebirse como constituidas o dominadas por estas organizaciones.

Siendo así es fácil ver que la modernización podría concebirse como el desarrollo de esas organizaciones, con una condición necesaria e ineludible de aquel proceso. Resulta de esta concepción también que las organizaciones no formales son concebidas como resabios, supervivencias, o anacronismos, sometidos a un inexorable proceso de reducción y

eliminación, y también, como un elemento o forma marginal y subordinada. Es decir, en la prógnosis o predicción del futuro no aparecen como un elemento significativo

El rasgo central de estas organizaciones es su tamaño o escala. Esta no sólo es una característica visible, sino que opera como variable independiente y causal central. Es el surgimiento y desarrollo de estas organizaciones de escala intermedia y grande un requerimiento y condición de la modernización y de la formalización de la vida social.

Siendo la escala o tamaño a su vez una manifestación o consolidación de un nivel o grado de acumulación de recursos, entre los que hay que destacar acumulación de valores o activos, potencialidades innovativas, y poder o capacidad de dominio económico y político - capacidad de controlar y dominar un mercado o una esfera de actividad, mediante control o dominio de conductas e intercambios entre los sujetos. El tamaño es entonces la expresión de una acumulación de recursos -valores, innovaciones, y dominio mercantil- pero al mismo tiempo como se lo ha señalado reiteradamente, es la base de la capacidad de reproducir esta superioridad de su posesión.-

La escala o tamaño se ha asociado en la literatura sociológica a otros aspectos que nos parecen centrales en la definición de la formalidad en tanto refieren a la definición de estatutos, desempeños e interacciones: a- alta y creciente división del trabajo, b- especialización del trabajo, c- estandarización procesos, trabajos, tareas, y productos, d- estabilización de cantidad y calidad de trabajo, e- predominio de desempeños e interacciones “secundarios” y “formales”, f- separación de actividades de gestión-innovación-concepción de las de mantenimiento-ejecución, g- cálculo racional permanente de la relación costo-rendimiento del sistema en su conjunto y de sus partes, como ingrediente del diseño de organización de los recursos, h- cumplimiento de reglamentaciones legales.

Ha sido predominante en la literatura sociológica el suponer que el éxito y superioridad de acumulación de recursos, esto es, en el plano externo de relación de la empresa con su medio en términos de capacidad de adaptación-control, depende y refuerza la cristalización de transformaciones de la matriz o plano interno mencionadas en el párrafo anterior -esto es en el tejido u organización social. Y ello porque se ha sostenido que mejoran la eficiencia y eficacia, la capacidad de reacción, y la fortaleza y poder externo.

Lo importante de esta caracterización es que define una matriz o tejido de organización del trabajo que comprende definición de estatutos, desempeños e interacciones de forma específica o propia a estas organizaciones. Esto es, define un tipo de inserción o participación laboral que por todo lo anterior podría denominarse formal: sólo existe como configuración en el interior de estas organizaciones.

Trabajo informal, por oposición, sería todo aquel que se realiza fuera o en lo externo a estas organizaciones, no sólo por estar fuera de las mismas, y cambiar el marco situacional, sino porque se supone que estando fuera no se cumplen estos patrones o modelos de regulación del trabajo mencionados anteriormente (ver las características precedentes a,b,c,d,e,f, g y h),

y sus consiguientes impactos o derivaciones tanto en el plano del trabajo, como en el modo de vida del sujeto.

Dado que en esta concepción el tamaño o escala es una variable central tanto por su incidencia causal como por su visibilidad, creemos que debe constituir el principal criterio de corte o de identificación. Así procederemos en el procesamiento y análisis de la información empírica disponible para el caso uruguayo, y que tratamos más adelante.

Este enfoque presenta a nuestro modo de ver dos problemas principales sobre los cuales es conveniente ser consciente y precavido.

El primero refiere al límite o umbral cuantitativo que se emplea en la delimitación y clasificación de las organizaciones. Las actividades de cuentapropistas o de micro empresas son sin duda informales. Pero ¿qué decisión tomar con aquellas unidades con una escala y tamaño levemente superior al de las micro empresas?, o dicho de otra forma, ¿por donde se corta a los estratos intermedios del empresariado?. Una salida a ello -la que adoptamos en este trabajo- es suponer que los rasgos o características de la formalidad no se cumplen en los desempeños laborales de los trabajadores independientes o autónomos y de micro empresas, y que si lo hacen al menos en forma parcial en los escalones más bajos de los estratos intermedios.

Con ello no se asegura un cierre y medición completo y perfecto. Pero sí una medida adecuada de la magnitud de estos sectores, y un corte más representativo de lo esencial del concepto y del perfil y composición del sector. Mucho más adecuado en la medida de magnitud, como en la representación de su composición, que lo que resultaría de aplicar un enfoque normativo, especialmente cuando realizamos estudios comparativos o dinámicos.

El punto más débil de este criterio de delimitación es que ciertamente subestima el trabajo informal y sobrestima el formal. Y ello porque lo que parece más factible es que clasifiquemos como formales a muchas unidades u organizaciones que distan mucho de cumplir en forma completa y acabada con los rasgos típicos que caracterizan a las organizaciones formales vistos precedentemente, especialmente en las unidades más chicas de los estratos intermedios del empresariado.

Este es ciertamente un problema difícil de salvar dado que refiere a un viejo problema para el que nunca hubo una solución definitiva o duradera: ¿como tratar las zonas intermedias, o transicionales? En el segundo enfoque, lo transicional es catalogado de formal, aunque en buena parte de los casos la configuración de atributos o factores no sea completa, y diste del tipo "formal". Y ello porque se han adoptado dos supuestos suplementarios, que se entiende son racionales y verificables, y que es conveniente hacer explícitos: a- la mayoría de esas unidades se encuentran en un proceso de cambio que es aceptado o buscado, están en una transición en marcha y b- en la mayoría de las unidades la configuración de rasgos o factores dominante en dichas unidades es más semejante o parecida al tipo formal que al formal.

El segundo orden de problemas que ha de plantearse al menos por una razón lógica, es que podría existir -y de hecho existen- trabajos que adoptaron o se les impuso muchas de las características de la formalidad fuera de las organizaciones formales. Tal es lo que ocurre con muchos trabajos profesionales y técnicos con ninguna o una muy baja integración al sector formal, o pequeñas empresas fuertemente articuladas al sector formal, o de aquellas formas en las que existe una alta integración en conglomerados de trabajadores independientes y de pequeñas empresas en torno a un centro formal.

Pero aún en estos casos trataríamos de unidades que distan mucho de ser organizaciones formales y de cumplir con sus características y efectos principales: tamaño, acumulación, división del trabajo, especialización, estandarización, estabilización de cantidad y calidad de trabajo, formalización de desempeños, separación de concepción-ejecución, racionalidad de cálculo, y cumplimiento de reglamentaciones. Esto es, tratamos aquí también con organizaciones que en su identidad y de acuerdo a esta segunda visión, son informales.

Por todo lo expuesto precedentemente seguimos en nuestro trabajo de investigación el segundo sentido o definición de la informalidad. Las razones que nos parecen centrales ya han sido expuestas y pueden resumirse en estos cuatro fundamentos principales: **a-** el concepto está altamente relacionado al tipo y características de la organización en que se realiza el trabajo, por lo que nos permite -o exige- trabajar el eje o relación conceptual organización productiva y trabajo, **b-** Es una concepción más adecuada y conveniente para cumplir con una exigencia sociológica central: relacionar el contexto macro social y la acción social, lo que en este caso se cumple vía o mediante el contexto organizacional de la acción, **c-** presenta -entendemos- menores problemas o problemas no tan serios cuando lo que se busca es representar sintéticamente, medir la magnitud, o estudiar la dinámica, fluctuación y cambio del sector, y finalmente, **d-** se adecua o inserta más propiamente en la teoría sociológica, en las principales corrientes o escuelas, y en las principales temáticas y construcciones de la sociología del desarrollo, la sociología económica y la sociología del trabajo, lo que también significa que posee una amplitud de alcance conceptual mayor.

III. EL ORIGEN Y LA DETERMINACIÓN DE LA INFORMALIDAD: EL ORDEN O PLANO EXPLICATIVO CONSIDERADO FUNDAMENTAL.

Si la pregunta anterior era ¿qué es y qué comprende el trabajo informal?, la subsiguiente será esta ¿de qué depende o deriva la existencia y extensión de esa forma de desempeño laboral. Pasaremos así desde la definición y delimitación del fenómeno a la explicación e interpretación del mismo. Tal lo que realizaremos en las líneas siguientes.

También aquí existe diversidad de enfoques o perspectivas que es necesario hacer explícitas de la mejor forma. Y en este caso esa diversidad se encuentra en el modelo explicativo elaborado para dar cuenta o razón del origen y de la evolución del fenómeno. Creemos que lo más lógico y adecuado es identificar y agrupar dichos modelos según el plano explicativo

-o conjunto de factores- que se postula como condicionante directo del fenómeno, esto es, la esfera de fenómenos o el tipo de variables que constituyen el “explicans” en un discurso explicativo.

De acuerdo a ello y en bien de la brevedad hemos de distinguir dos líneas o corrientes principales de explicación, que identificaremos respectivamente como concepción “estructuralista” y concepción “institucionalista”. Los términos estructuralista e institucionalista se definen según el uso o sentido predominantes que han tenido en la literatura sociológica: en el primer caso, por la importancia explicativa que se da a las estructuras sociales y a sus interrelaciones; en el segundo caso, por la importancia explicativa que se da al plano normativo-institucional. Obviamente no es ésta la única clasificación posible, ni quizás la dominante actualmente. Su adopción radica en que sostenemos en este trabajo que es la que posee mayor capacidad de síntesis y la más fructífera desde el punto de vista analítico.

Nuestro propósito de aquí en adelante no consistirá meramente en distinguir y identificar estas corrientes o estrategias analíticas, y definirlos como las “grandes” opciones o caminos. Más bien y antes que eso, nuestra finalidad no es el resumen de los aportes individuales, sino la búsqueda de una síntesis e integración teórica de los que consideramos son los principales aportes y contribuciones, en lo que podríamos denominar un modelo analítico. A continuación realizaremos una revisión y síntesis de lo que consideramos y seleccionamos como los legados principales de ambos enfoques. El escenario o universo social de referencia de ambos y frente al cual se realizará la contraposición son las sociedades o formaciones sociales clasificadas como subdesarrolladas.

a- La interpretación estructuralista:

Como lo establecimos precedentemente, pretendemos trabajar sobre las hipótesis centrales de ese paradigma y no sobre los trabajos o autores concretos. Las contribuciones son muy amplias y diversas y sería imposible tratarlas por separado. A los efectos de la brevedad y en atención de su difusión e impacto basta señalar como fundamentales los aportes de PREALC (PREALC 1981), Victor Tockman (Tockman 1978 y 1982), y Paul Singer (Singer 1977). No obstante, si bien la síntesis subsiguiente toma muchas de estos aportes, va más allá de lo sostenido por estos.

En el enfoque estructuralista la informalidad se origina y deriva de la estructura de los mercados de trabajo, concebida ésta como configuración e interacción cuantitativa cualitativa entre las estructuras, procesos e instancias de la oferta y la demanda de trabajo. Así la informalidad es siempre ubicada como un producto de la interacción entre las estructuras y procesos de movilización-reproducción de la fuerza de trabajo nacional, de un lado, y las estructuras y procesos de empleo dirigidos por las empresas formales nacionales e internacionales, del otro.

El fenómeno es expresión o manifestación de un desequilibrio, desencuentro, o no correspondencia de carácter cuantitativo y/o cualitativo entre dichas estructuras y procesos. La diferencia entre estos modelos a su vez se encuentra en el acento o importancia explicativa que se le asigna al lado de la oferta de trabajo o de la demanda. Decimos acento o importancia explicativa porque una característica que diferencia a estas perspectivas es el reconocimiento de que el trabajo informal es un producto de la interacción de ambas fuerzas o procesos. Cada una de esas diferencias de acento o de perspectiva ha dado lugar a aportes específicos de este enfoque, los que a su vez tienen un peso o factibilidad diferencial según las conformaciones estructurales y las coyunturas.

Así una de las contribuciones de estos modelos ha sido justamente el insistir en que la informalidad es en parte un problema de sobreoferta relativa. Esto significa que se levanta la hipótesis de que el origen y determinación cuantitativa del fenómeno posee un componente o contribución parcial dada por la estructura y proceso de formación de la oferta, que se considera es excesivo tanto en calidad como en velocidad para el modelo o patrón de empleo que posee ese sistema social. Es decir, la informalidad es y deriva parcialmente de una sobreoferta relativa al modo o patrón adaptativo establecido. Efecto que posee una incidencia o gravedad variable en los contextos nacionales pero que siempre actúa.

La sobreoferta a su vez es vista como un producto de la estructura social, un resultado de la interacción entre la esfera social y la esfera económica. Como afirmación sintética se puede enunciar que la estructura social crea sobreoferta de trabajo cuando contiene dentro de sí o activa alguna combinación de los tres procesos básicos siguientes: a- modernización demográfica en pleno desarrollo, b- altos movimientos migratorios hacia las grandes concentraciones urbanas, y c- aumento de la participación laboral resultantes de la redefinición de las estrategias familiares de vida. Cada uno de estos procesos de por sí conlleva a un aumento de la oferta. En las sociedades concretas existe siempre una específica combinación o acontecer de estos procesos particulares, de lo cual deriva un específico proceso de movilización de la fuerza de trabajo, en calidad y cantidad.

La modernización demográfica conduce a la sobreoferta de trabajo a través del llamado proceso de transición demográfica. Más específicamente, cuando transita por las fases intermedias de dicha transición: esto es, posee un crecimiento vegetativo o natural en el que ha ocurrido recientemente un descenso de la tasa de mortalidad, especialmente la infantil, en tanto no ha ocurrido recientemente descenso de la tasa de natalidad o este ha sido leve.

El resultado de ello es que la sociedad experimenta una elevación de la expectativa de vida, fuertes tasas de crecimiento poblacional, y un fuerte aumento absoluto y relativo de las cohortes juveniles. El mercado de trabajo se infla de jóvenes supernumerarios para el sector formal, los que son rechazados o ingresan en pequeñas cantidades en sustitución del trabajo adulto. En cualquiera de los dos casos el resultado es un fuerte aumento de los informales.

Generalmente esto ocurre en las sociedades que poseen una fuerte base agraria, y que se encuentran en etapas iniciales e intermedias del proceso de modernización social, esto es, niveles bajos o intermedios de desarrollo de las relaciones mercantiles y de producción

capitalistas, de los sectores secundario y terciario, de la urbanización y del modo de vida urbano, y de la expansión del Estado y de las políticas sociales. En estas estructuras o escenarios sociales, la sobreoferta es igual a un fuerte aumento en la expectativa de vida, o en la cantidad de vida, para el modo de empleo hasta entonces dominante o en lenta transformación. En verdad en la fase intermedia la preservación de la vida se adelanta o acelera frente a los otros avances del proceso modernizador: fecundidad, industrialización, desarrollo del mercado y de las relaciones mercantiles, expansión educativa, etc.

El segundo mecanismo indicado es el de las migraciones rural-urbanas, o para ser más precisos, de aumento de los flujos de población que concurren a los grandes centros urbanos. El origen de este proceso se encuentra en diversos cambios ocurridos en las zonas expulsoras -en general las zonas rurales- tales como: a- la expansión o profundización del modo de producción capitalista, b- transformaciones tecnológicas, b- caída o fuertes pérdidas de la demanda de la producción, o c- fuertes deterioros relativos en el empleo y los salarios, o en el bienestar general -real o percibido por la población.

Todos estos son procesos que terminan en la expulsión de población, especialmente trabajadora, masculina y joven, que en general termina dirigiéndose hacia zonas de más alto grado o nivel de urbanización, en forma directa o indirecta. Esa movilidad, a su vez, puede realizarse dentro del territorio nacional, o consistir en movimientos internacionales. Lo particular de este último caso es que la zona receptora es en general una concentración urbana de un gran tamaño -en general una metrópolis- y con un dinamismo económico más alto.

El movimiento migratorio está en general dominado por los factores expulsores y ocurre en un muy alto porcentaje de los casos sin un cabal conocimiento de la situación en la zona receptora, o aún con información no favorable o negativa. El fuerte deterioro ocurrido en la zonas de expulsión en el empleo, los ingresos, la disponibilidad de bienes y servicios, y en las relaciones interpersonales, hace que el movimiento migratorio sea percibido como una ganancia, liberación, y hasta probable mejora de futuro. Todo esto hace que el movimiento tenga una alta autonomía, y le confiere una “aparente” no adecuación o irracionalidad, si se considera exclusivamente la situación dominante en el área de destino. Es el tomar en cuenta esta situación del área expulsora lo que permite comprender porqué ocurren tan altos flujos migratorios hacia áreas urbanas de destino con alto desempleo y salarios estables o en baja.

Finalmente, también opera como condición de la sobreoferta de trabajo el aumento en los niveles de participación laboral de las familias, lo que siempre obedece a una redefinición de las estrategias familiares de sobrevivencia y reproducción.. Consiste en la decisión por parte de la unidad familiar o de sus miembros de incrementar la oferta familiar total de trabajo a través del aumento del número de horas y de empleos, sin o con incorporación de nuevos miembros al mercado de trabajo.

En el primer caso, se tendrá como resultado una mayor concentración de trabajo en los miembros ya incorporados y hasta empleados, y en una pérdida o reducción de la probabilidad de acceso por parte de los que se incorporan al mercado de trabajo. Ello se

puede expresar como un cociente menor entre el número de los nuevos empleos disponibles y el número de los nuevos miembros de la oferta, porque los empleos crecen menos que estos. Es decir, los ya ocupados capturarán parte de la nueva demanda de trabajo o de empleos, creando una mayor insuficiencia relativa de empleo para los nuevos integrantes de la oferta de trabajo. En el segundo caso, la oferta aumentará por aumento del número de activos o de dispuestos a trabajar. En dicho caso se tendrá un cociente también menor entre el número de nuevos empleos disponibles y el número de los nuevos integrantes de la oferta, porque estos crecen más que los empleos.

Los dos casos son respuestas o iniciativas de las familias a un nivel de ingreso real que está por debajo o es insuficiente en relación a una expectativa de consumo. Lo que puede a su vez ser el resultado de distintos procesos: a- una reducción de la sumatoria de ingresos reales de que disponen las familias- salarios, jubilaciones, ingresos de actividades independientes-, b- una reducción de la cantidad y/o calidad de las prestaciones de servicios que aporta el Estado, o c- una elevación del patrón o expectativa de consumo, correlativa con un aumento de la productividad y el ingreso nacional.

Todos estos factores hacen que aumente la utilidad del trabajo por efecto de un proceso de empobrecimiento relativo, y que se produzca un salto o inflexión en la sobreoferta de trabajo. Este comportamiento de la oferta se observa tanto en fases de crisis o depresión en las que ocurre una fuerte caída de ingresos reales de las familias y fuerte contracción de gasto público en políticas sociales, como en las fases de auge en las que se observan fuertes aumentos de la productividad y del producto y lento aumento de salarios y jubilaciones.

Los mecanismos determinantes de sobreoferta vistos precedentemente dan cuenta de la existencia de un excedente de fuerza de trabajo para el patrón y requerimientos de empleo del sector formal. Una parte de este excedente sobrevive como desocupado o pasa a la inactividad, sosteniendo esa forma de existencia mediante transferencias estatales o de otros miembros de las unidades familiares, y dependiendo su cuantía de los niveles de productividad y de ingresos per cápita alcanzados por esa sociedad.

Pero la mayor parte tratará de incorporarse a una actividad remunerada de manera de maximizar su ingreso y su consumo. Y en este segundo componente se observan tres tipos de secuencias de acción o procesos de movilidad: a- migración a otras áreas urbanas, b- autocreación de empleo como autónomo o microempresario, o c- incorporación a las microempresas como trabajador asalariado flotante y marginal. Están así dadas las bases para que existan contingentes que busquen y acepten trabajos informales en estos intersticios o al margen de la demanda de empleo en los sectores formales, aún con ingresos y condiciones de trabajo peores.

Ahora bien, completar el cuadro o modelo estructuralismo exige agregar a los factores que operan del lado de la oferta los que actúan por el lado de la demanda formal de trabajo. Tanto la cuantía como el perfil de la informalidad no se completa si ese cuadro no se cierra,

lo que en este enfoque exige atender a la racionalidad que guía el patrón de uso de fuerza de trabajo por parte de las empresas formales.

Por el lado de la demanda los modelos estructuralistas siempre postulan y constatan una insuficiencia de la demanda total de trabajo de los sectores formales, esto es, la demanda agregada total de trabajo de los sectores capitalista y público, junto a un muy lento crecimiento de la misma en el largo plazo en comparación al ritmo de aumento que registra la oferta de trabajo. Esta insuficiencia, a su vez, es un punto central en este modelo explicativo, no sólo por el valor determinante o causal que tiene, sino también por la forma en que se concibe y explica en comparación con el enfoque institucionalista.

Como en el caso de la sobreoferta, los diversos autores de esta corriente han puesto el acento en diversos mecanismos o condiciones determinantes de la insuficiencia de la demanda de trabajo de los sectores formales. En el conjunto de estrategias explicativas creo que la diversidad puede ser resumida según se ponga el acento en alguna de estas tres condicionantes de la depresión de la demanda de trabajo formal que considero fundamentales: a- la insuficiencia de inversión, b- el patrón tecnológico dominante de gestión empresarial, y c- el manejo de las finanzas públicas y de la política fiscal. Veamos en que consiste cada uno y porqué tiene efectos de depresión de la demanda formal.

La insuficiencia de inversión expresa una deficiencia del desarrollo capitalista que se sostiene y reproduce en fenómenos como la estrechez del mercado interno, las dificultades para insertarse en el mercado internacional, la baja formación de ahorro y la fuga de capital, atraso tecnológico y consiguientes problemas de productividad y competencia internacional, dificultades relativas para atraer el capital financiero internacional, o la inversión directa, etc, etc.

A estos factores de estrangulamiento del flujo o formación de capital, se agrega el mismo costo o cuantía de las nuevas inversiones -o inversión marginal- lo que dificulta la formación de empresas y también el aumento del empleo o la creación de empleo marginal. Condiciones estas que no son de carácter momentáneo y pasajero, sino sostenido y de largo plazo, esto es, muy estables y difíciles de revertir.

Todo esto es lo que hace que aún con una altísima sobreoferta de trabajo y con salarios también muy bajos, la demanda de trabajo sea insuficiente, y que registre un ritmo de crecimiento muy lento. Para muchos autores esto constituye una prueba suficiente de que la informalidad tiene en los países subdesarrollados una faceta o componente de insuficiente capitalización e inversión, y que no es meramente un problema de sobreoferta, o una estrategia del sector formal. Es éste sin duda un argumento atendible y significativo que otorga una alta aceptación a esta visión.

El segundo factor o mecanismo depresor de la demanda de trabajo en los sectores formales es el patrón o modelo tecnológico que ha orientado la organización y funcionamiento de las empresas formales durante la posguerra, y en especial a partir de la crisis de mediados de los

setenta. Este modelo ha estado dominado por dos principios o pautas de empleo que se han profundizado desde aquella crisis: a- el aumento de la composición orgánica del capital y del maquinismo -los que no son necesariamente lo mismo- por un lado, y de la flexibilización y terciarización del trabajo, por el otro.

Los dos primeros fenómenos se han orientado al aumento de la producción, la baja de precios y el mayor control obrero. Los dos últimos, a reducir el costo de la mano de obra, y la capacidad de adaptación y de competitividad mercantil. Y ambas opciones son percibidas como más claras y necesarias a medida en que aumentó la apertura externa, la globalización de la producción y del mercado, y la competencia internacional.

Los dos resultados principales de este modo de uso de fuerza de trabajo por parte de los sectores formales han sido la reducción del empleo en las empresas formales, el aumento de la movilidad-rotación-inestabilidad del trabajo, y la creación-articulación -reproducción por parte del sector formal de diversas modalidades de trabajo informal, tanto del autónomo, como del que se realiza en las pequeñas empresas. Esto es, es importante señalar que cualquiera de estas dos pautas de cambio y constitución tecnológicas -aumento de composición orgánica y flexibilidad, son de por sí causas o determinantes de reducción del empleo formal y de aumento del empleo informal.

Finalmente, un tercer factor o condicionante de la insuficiencia de la demanda de trabajo formal es la misma gestión de las finanzas públicas y de la política fiscal. Si bien el sector público constituye en las sociedades capitalista el componente minoritario de los sectores formales, representa una parte o porcentaje significativo del mismo.

Es un sector de empleo que tuvo un proceso expansivo paralelo o correlativo al del sector capitalista, durante las fases iniciales e intermedias del proceso de modernización, para luego reducir su avance o estancarse en las fases más avanzadas, justamente en aquellas en donde la nota dominante es el estancamiento del empleo y la expansión de la informalidad.

La razón de ese cambio o viraje se ubica para muchos autores en una razón y cambio político: la opción y/o necesidad de jerarquizar a las partidas no salariales -en especial los gastos de inversión y de seguridad social- paralela a la opción y/o necesidad de detener y en lo posible revertir la presión o costo fiscal. En un programa político que se guía por estos principios es muy probable que se produzca un estancamiento - y en casos extremos, la reducción- del volumen del empleo público, lo que incide poniendo un freno o límite a la expansión de la demanda formal de trabajo.

A este efecto o mecanismo se agrega otro no siempre señalado o atendido, y que se deriva de las clásicas y convencionales recetas Keynesianas seguidas en la posguerra hasta la crisis de comienzos de los años 70: la expansión del gasto público y de la cantidad de dinero, al reducir el costo de inversión y elevar la curva de demanda de las empresas del sector formal, elevan sus requerimientos o demanda de empleo formal. Se constata que en reacción y oposición a este modelo, las políticas estatales han estado dominadas desde mediados de los 70, por recetas o modelos contractivos que han puesto el acento en la necesidad de contraer

el gasto público y la cantidad de dinero, elevar la tasa de interés o favorecer su aumento, junto a la contracción o reducción de las actividades económicas realizadas por el Estado. Sus efectos tanto inmediatos como mediatos son obviamente la contención y contracción del empleo público, pero también en forma indirecta por contracción de gasto público y encarecimiento de inversión, la contracción del empleo en el sector formal.

Estos son, en suma, los tres mecanismos o procesos que conducen y reproducen una demanda de trabajo insuficiente en los sectores formales determinando así no absorción o expulsión de la sobreoferta. Importa señalar el fuerte condicionamiento externo de estos procesos, o sino y dicho en otras palabras, su fuerte y clara manifestación y agravamiento en el sector externo. Por ello también importa destacar su alto nivel de autonomía e independencia frente al proceso generador de sobreoferta de trabajo. Sus mismas características hacen que este proceso sea independiente de lo ocurrido en la oferta de trabajo, y también, de lo que ocurre en el plano interno.

La consideración de todos los factores operantes del lado de la oferta y la demanda, permite realizar algunas observaciones históricas que nos aportan resultados interesantes en relación con el desarrollo de la informalidad desde la posguerra. Así parece claro que desde la gran crisis de mediados de los años 70, los factores condicionasteis de la depresión de la demanda de trabajo en los sectores formales han intensificado su acción y efectos. Es decir, considerados aisladamente nos conducirían a predecir importantes aumentos de la informalidad. Y esto puede ser atribuido al deterioro ocurrido en el sector externo y a los cambios adoptados en la política económica desde entonces.

Por su parte, los condicionantes de la sobreoferta de trabajo han tenido una activación e impacto muy fuerte y dominantes durante el proceso de modernización de las sociedades subdesarrolladas, en especial durante las décadas del 50, 60 y 70, efecto que en la actualidad parece atenuarse y pasar a un segundo orden de importancia. Esta afirmación se funda sobre todo en el descenso del crecimiento vegetativo y de las migraciones rural urbanas que se constata en muchas sociedades subdesarrolladas en comparación con lo que ocurría durante la plena transición o modernización. Subsisten todavía aumentos importantes en los niveles de participación laboral. Pero de cualquier forma, el resultado conjunto o agregado más probable de estos factores parece ser una reducción o atenuación de la evolución de la sobreoferta de trabajo.

Es esto lo esencial del enfoque estructuralista. Un marco teórico muy completo y acabado que atiende a procesos de carácter macrosocial o sistémicos operantes del lado de la oferta y la demanda de trabajo, a los que se asigna una incidencia y articulación diferencial en los distintos contextos nacionales y coyunturas. Habrá algunos en los que predominan los factores de sobreoferta y otros en los que predominan los de depresión de demanda. Las configuraciones nacionales y de coyuntura son específicas, pero se basan en estas hipótesis comunes.

b- La interpretación institucionalista:

A semejanza de la realizado en la reconstrucción del enfoque estructuralista también buscamos aquí resumir y sintetizar las que nos parecen son las principales hipótesis del modelo. También aquí los aportes individuales son múltiples y registran diferencias. Pero, no obstante ello, existe una estrategia explicativa y de abordaje con muchas coincidencias, y para la que puede aplicarse el término de institucionalista. Tanto por su difusión como por su importancia teórica hay que citar aquí los trabajos de Michael Piore (Doeringer y Piore 1983; Piore 1983), Alejandro Portes (Portes 1995), y De Soto (De Soto 1989).

Como la palabra lo sugiere, en el enfoque institucionalista el plano o conjunto de factores explicativos pasan a ser las instituciones, esto es, todos aquellos patrones de conducta que fijan, por prescripción o proscripción, el comportamiento e intercambio de los miembros de un colectivo. Esto quiere decir, que el plano condicionante o determinante en la sucesión y orden de los fenómenos, y en la estrategia explicativa pasan a serlo las regulaciones de conducta.

A su vez, el plano institucional es bastante amplio y variado en su composición de fenómenos o factores. Se incluyen aquí tanto a- las normas de carácter legal como leyes, decretos, convenios y ordenanzas, que tienen un alcance general y un soporte estatal, b- los patrones, costumbres o convenciones propias y específicas a las empresas, y que han surgido de un debate y mecanismo de promulgación y reproducción interno, y c- los diseños organizativos y o de forma, que ordenan el trabajo y los intercambios laborales, también a través de marcos normativos.

El común denominador de este enfoque es concebir que el trabajo informal siempre se define, determina, y explica, en relación o referencia a un patrón o modelo normativo dominante. Trabajo informal es aquel que se realiza con incumplimiento parcial o absoluto de las reglamentaciones legales, de carácter laboral, municipal o fiscal. Lo normativo pasa así a ser central no solo en la definición del fenómeno, sino también en el mecanismo interpretativo del mismo. Lo que implica afirmar que se elimina o desplaza del cuadro interpretativo a los factores situacionales o materiales -relaciones de interacción y de posesión- aspectos que a su vez eran centrales en el enfoque estructuralista.

Otro rasgo identificatorio de estos enfoques es la importancia que se da al actor y a su racionalidad en la gestación del fenómeno en estudio. Domina aquí un acento en el carácter conductual, volitivo, racional y hasta individual del hecho. Siempre se resalta que la informalidad es parte de una estrategia del trabajador en busca de una fuerte de sobrevivencia, o de un empresario en la definición de un óptimo económico o en la búsqueda de la sobrevivencia. Por ello, y a nivel explicativo, la formalidad-informalidad del trabajo termina siendo conceptualizada como una cuestión muy dependiente de la racionalidad y decisiones del actor.

Finalmente, en lo que respecta a la concepción de la naturaleza del fenómeno en sí, destaca aquí el carácter esencialmente estatutario o estamental del mismo. El trabajo formal es un status definido en función de derechos y obligaciones, de un código normativo interno y externo a la firma, por lo que la situación o condición de existencia del actor pasa a estar casi por completo definida en estos términos o aspectos. Lo que conduce a su vez a dar una relevancia muy alta al aparato Estado y a los actores en la definición del marco normativo, y así de la informalidad.

¿Cuál es el origen y razón de ser del trabajo informal según este enfoque? La respuesta se centra en la misma reglamentación o regulación del mercado de trabajo y del desempeño laboral. La informalidad es una reacción imprevista y no buscada, del proceso de formalización, institucionalización y rigidez de los mercados de trabajo, sostenida y hasta querida tanto por los empresarios como por algunos trabajadores.

De ello se deriva un segundo enunciado que considero central en este enfoque: la cuantía y crecimiento del sector dependen y se asocian en forma positiva y directa con el nivel de formalización y institucionalización, y así con su grado de rigidez de los mercados de trabajo. Esto también quiere decir -de acuerdo al paradigma teórico del que se parte- que en la medida que ocurren y aumentan aquellos procesos aumenta también el número de sujetos dispuestos a crear o aceptar un desempeño informal.

Creo que estas son sin duda las postulaciones centrales e identificatorias de quienes se inscriben en este enfoque. Ahora bien, ¿porqué y cómo es que existe esta conexión o asociación entre la formalidad y la informalidad?. Quienes se afilian a este enfoque han manejado tres tipos de formulaciones que podemos denominar a- la centrada en la barrera de entrada, b- la centrada en los costos, y b- la centrada en el modelo tecnológico.

Según la primera línea interpretativa, la informalidad es una estrategia que busca poder entrar a mercados o desempeñar actividades para las que no existe la libertad de entrada y desempeño, sino un proceso o derecho de acceso muy largo o simplemente inexistente. Ese cierre, a su vez, existe como resultado de un acuerdo normativo o estatutario de cierre impuesto por poderes mercantiles, esto es por organizaciones monopólicas, por corporaciones, y/o por una reglamentación del Estado que los realiza.

La informalidad es vista así como un proceso de concurrencia, democratización y liberalización de los mercados, de los emprendimientos económicos, y de los desempeños laborales. Una reacción destructiva del poder y control de los monopolios y del Estado, y de los mercados regulados y reglamentados. Siendo así, quienes exponen esta interpretación la ven como un fenómeno positivo, natural, y que corregiría y hasta instauraría los mercados, y sus rasgos centrales: libre concurrencia, libre competencia, óptima asignación de los recursos productivos, equilibrio de la oferta y la demanda, y precios de equilibrio.

No existe entonces en la informalidad una supervivencia o anacronismo, sino una reacción constructiva y de avance del sistema capitalista, tanto por la expansión del mercado y de sus mecanismos, como por la retirada o debilitamiento del Estado y de su capacidad

intervencionista, y de la capacidad regulatoria de las corporaciones profesionales y empresariales.

La explicación centrada en los costos da cuenta de la supervivencia y expansión de las actividades informales como respuesta a los costos y consiguientemente precios excesivos de la oferta formal. Son estos costos y precios excesivos, lo que determina que exista una porción o parte de la demanda de las empresas y de los hogares que contrate o compre a las unidades informales. Esto es, el alto costo permite la oferta y competencia de las actividades de informales, tanto de autónomos como de pequeñas empresas. Es también lo que permite comprender la supervivencia de estas unidades en el mercado aunque tengan niveles de capitalización, desarrollo tecnológico y productividad muy inferiores a los que existen en los sectores formales. Dicho en otras palabras, el alto costo y precio de los oferentes informales permite esconder las insuficiencias de productividad, precio y capacidad de competencia mercantil de los oferentes informales. Determina así que existe una oferta mayor de la que habría sin reglamentación.

Y la causa de los costos y precios mayores son las múltiples obligaciones y contribuciones de carácter laboral, municipal y fiscal que deben realizar las empresas formales. Lo que se suma a los mayores costos salariales que deben afrontarse para asegurar la mayor calificación, estabilidad y compromiso-consenso por parte de la fuerza de trabajo asalariada que debe incorporarse a las mismas. Sólo con una gestión tal de a fuerza de trabajo formal, se compensan a través de la mayor productividad y las ganancias de escala aquellos costos de funcionamiento mayores.

Existe así un círculo bien claro: el cumplimiento de las reglamentaciones impone costos mayores, los que sólo pueden atenuarse con una mayor productividad y salarios de eficiencia mayores, para lo cual se requiere una fuerza de trabajo más calificada, estable y comprometida, lo que a su vez requiere un detallado y avanzado sistema de derecho del trabajo. Por ello la formalidad surge como la otra cara de las ganancias de escala y de productividad.

Finalmente, en la tercera línea interpretativa, la informalidad es el resultado de una opción o modelo tecnológico, que la crea y reproduce a través de la articulación, la flexibilidad y la terciarización. Consiste en la creación de unidades, procesos o desempeños de carácter informal, por parte de los sectores formales, como parte de una opción tecnológica. Y la opción tecnológica dualista es un resultado de una presión, necesidad o demanda por la formalización, que se funda en un optimo de funcionamiento y rendimiento empresarial. La formalización aseguraría un optimo social al mejorar sensiblemente el bienestar material y jurídico de la fuerza de trabajo, reducir el ausentismo y el abandono de la firma, atenuar o eliminar los conflictos y paralizaciones, y crear una expectativa de movilidad y mejora para el futuro. Desde el punto de vista económico se ganaría mediante la estabilización de la oferta y la demanda, mayor productividad de la fuerza de trabajo, respuestas más rápidas y mejora de la calidad y competitividad.

Lo central aquí es que la opción tecnológica seguida consiste en la creación de un núcleo central, con fuerte concentración de capital, innovación técnica, calificación de fuerza de trabajo, poder mercantil, etc, y para el cual se opta por una fuerte nivel de institucionalización, formalización y rigidez. Junto al mismo, y como estrategia compensatoria y reductora de costos, el diseño de proceso implica la creación y/o control de una parte periférica o marginal, en la que no se cumplen aquellas características, supeditada a la anterior y sin la cual el producto u oferta no se completa.

Toda la eficiencia y eficacia del núcleo se asienta en una fuerte y selecta formalización, que necesita y se logra con una periferia o margen informalizado. Por tanto toda la superioridad tecnológica y o adaptativa de las organizaciones formales, requiere y reproduce una fuerte informalización. Dicho de otra manera, esto implica que toda la superioridad tecnológica y estabilidad de las empresas formales desaparecería si desapareciera la periferia informal.

Esa informalización existe en muy diversas fases que van desde el origen de los recursos y medios de producción empleados, hasta su demanda o realización final por parte del consumo o de las empresas. En lo esencial la estrategia implica la minimización y estabilización del núcleo empresarial, que es altamente productivo y polifuncional, y que se ubica en los lugares o fases más importantes del proceso, en lo que tiene que ver con el diseño, producción y realización final. Paralelamente, se encarga o demanda un margen o periferia, que se maximiza, se especializa, y se expone a las mayores inestabilidades de demanda y de la competencia mercantil.

Todo ese modelo a su vez busca satisfacer las siguientes condiciones: a- estabilizar la demanda a que atiende la empresa, b- maximizar la capacidad de respuesta o de reconversión de la empresa ante surgimiento de nuevos productos o cambios en los gustos de los demandantes, c- maximizar la calidad de lo ofrecido, d-maximizar la eficiencia o productividad de los recursos empleados. Se determina así un patrón de empleo de la fuerza de trabajo que es altamente selectivo, calificativo y estable en el centro, y descualificador, expulsor, e inestable para la periferia. Todos estos, atributos que a su vez reproducen o acentúan en el funcionamiento a largo plazo de este modelo dual.

IV. LA INTERACCIÓN ENTRE LO FORMAL Y LO INFORMAL . INTERCAMBIOS Y CARÁCTER PROCÍCLICO O CONTRACÍCLICO.

Completar la explicación del origen y determinación cuantitativa de la informalidad exige examinar las interacciones con el sector formal. Ello es necesario para poder aplicar la conceptualización a dos aspectos claves de la dinámica social: a- el comportamiento tendencial o evolutivo de mediano y largo plazo, y b- el comportamiento cíclico y de corto plazo. Sólo con la elaboración de las hipótesis de interacción y de dinámica es que puede hablarse de una teoría del desarrollo de la informalidad.

No obstante ser un punto decisivo, ha recibido ciertamente menor tratamiento que los dos precedentes tanto a nivel de teorización como en la investigación empírica. De allí que nos enfrentaremos con un campo en el cual existe una acumulación conceptual y empírica menor, lo que demanda un trabajo de abstracción y síntesis mayor. En las líneas siguientes se abordará este problema a partir de la síntesis y ordenamiento de los principales enunciados que se extraen o derivan de las dos enfoques estructuralista e institucionalista, las que centraremos en dos aspectos de la dinámica social: el desarrollo tendencial o de largo plazo, y el comportamiento y fluctuación de corto plazo. Como en el apartado anterior, los sistemas referidos serán las sociedades catalogados como subdesarrolladas.

El enfoque teórico estructuralista predice un crecimiento tendencial del número de empleos o desempeños informales. Ese crecimiento numérico es significativo o alto, y en la generalidad de los casos mayor que el acontecido en el empleo formal. Lo que significa, que habría que esperar un crecimiento en la participación porcentual del empleo informal en el largo plazo, aunque fuera leve.

Este es el comportamiento más probable de acuerdo con las hipótesis vistas anteriormente. El crecimiento absoluto y relativo respondería a la operación conjunta de los factores de oferta y de demanda. Por el lado de la oferta, existe una configuración y funcionamiento estructural que determina una sobreoferta sostenida para la mayoría de los casos nacionales: alto crecimiento vegetativo, altos niveles de migración rural-urbana, alto grado de incorporación a los mecanismos mercantiles de reproducción social, y salarios bajos o en baja para una expectativa de consumo en constante aumento. Todo lo que determina una aceleración en el crecimiento de la oferta de trabajo, y por allí un fuerte y sostenido flujo de trabajo hacia el trabajo informal.

También la demanda contribuiría a reproducir y alimentar la extensión de la informalidad, pero ciertamente con un aporte cuantitativo menor. Y ello porque el efecto más probable o frecuente de los factores operantes por el lado de la demanda, en la mayoría de los casos, es determinar estancamiento del empleo formal, o sino, un crecimiento muy lento o de tasa marcadamente decreciente.

Ello se fundaría en el estancamiento y muy lento crecimiento de la inversión y en la formación de empresas, en la profundización del patrón de uso dualista de la fuerza de trabajo, y también en el estancamiento o muy lento crecimiento del empleo público. En la mayoría de los casos, el efecto más factible de la operación de estos factores es más bien el de originar un estancamiento del empleo en los sectores formales, pero no una reducción sostenida y significativa.

La informalidad sería predominantemente un fenómeno de expulsión-no incorporación a los sectores formales, un modo de vida de refugio y sobrevivencia, para los sectores de oferta no incorporados al sector formal o los expulsados por éste. El sector habrá de componerse entonces por trabajadores expulsados o no incorporados por el sector formal, en su mayoría integrantes de la llamada fuerza de trabajo secundaria, que en general se desempeñarán en el

sector informal como dependientes, o sino, como autónomos con baja capitalización e integración empresarial.

Su demanda se constituiría básicamente por los hogares del conjunto de los trabajadores, tanto los formales, como de los informales, a los que se ofertarían bienes de consumo y servicios a los hogares, de bajo precio, y que requieren un bajo índice de capitalización. El más bajo precio de sus bienes y servicios, su polifuncionalidad, la facilidad con que se accede a ellos, su movilidad, el implementar la venta a crédito o diferida, y el suplir o sustituir tareas domésticas o del hogar, son todas características diferenciales de esta oferta, que la harían más conveniente para sus demandantes, y también muy competitiva frente a los sectores formales.

Sólo una pequeña parte del sector informal se sostendría y reproduciría a través de la demanda de las empresas del sector capitalista o del sector público. Siempre existe un porcentaje del tiempo o trabajo total de los trabajadores autónomos y de pequeñas empresas que es demandada por las empresas del sector formal. Pero, esa demanda es minoritaria en relación a la que constituyen los hogares formales e informales.

Esto implica afirmar que las actividades informales se constituyen básicamente en los mercados de bienes y servicios de consumo muy generalizado y de carácter básico, lo que a su vez determinaría que el nivel de actividad y de ingresos del sector informal fuera muy dependiente de las variaciones de la masa de ingresos y demanda de consumo de las familias, en especial del conjunto de la clase trabajadora. De ser así toda depresión implicaría una contracción del nivel de actividad y de ingreso del sector informal. No así y no necesariamente, del empleo informal: como existe libre entrada puede ocurrir caída del nivel de actividad, con mantenimiento o hasta incremento del empleo informal. Siendo sí su consecuencia una caída del ingreso promedio del trabajador informal.

El enfoque estructuralista predice un comportamiento contracíclico para el conjunto del sector informal. En las fases de depresión ocurriría un salto o fuerte incremento de la oferta, correlativa con una fuerte contracción del empleo formal. Contribuirían a ello, por el lado de la oferta, el aumento de las migraciones rural-urbanas, y la reducción de los ingresos reales. Por el lado de la demanda de trabajo formal, la depresión de las inversiones, la expulsión de trabajo desde los sectores formales, aumento de la terciarización y precarización del empleo formal, y la contracción del gasto público.

En las fases de auge, por el contrario, se elevaría la demanda de trabajo formal, al tiempo que la oferta reduciría su ritmo o velocidad de aumento. En la oferta ocurriría una reducción de las migraciones rural-urbanas, y una mejora de los ingresos reales de los hogares. Por su parte la demanda de trabajo formal aumentaría por activación de la inversión, un incremento de la proporción o cuotaparte del trabajo formalizado, y una expansión de los ingresos y los gastos del sector público y su efecto de elevación de la curva de demanda.

En el enfoque institucionalista el desarrollo de la informalidad depende del grado o nivel de institucionalización, formalización y rigidez de los mercados de trabajo, fenómenos con los

que mantiene una relación positiva o directa. Por ello la informalidad crecerá en la medida en que se produzca un mantenimiento y/o desarrollo de aquellos procesos. Tal es la principal derivación o deducción que se extrae de sus hipótesis fundamentales.

Ahora bien, ¿cuál parece ser la evolución o tendencia más probable de la cuantía del trabajo informal?. Según lo expuesto, ello dependería de lo que ocurriera en los tres procesos que sostienen o reproducen la fuerte formalización y reglamentación de los mercados de trabajo vistos anteriormente: es decir, los cierres y reglamentaciones corporativos, las costosas reglamentaciones laborales, fiscales y municipales, y el patrón tecnológico dualista y polarizado seguido por las empresas.

Lo que parece más factible es afirmar es que estos procesos son difíciles de revertir, y más aún, difíciles de contener. Y ello por las múltiples implicaciones, funcionalidades y poderes, que han tejido esa institucionalidad, y por el orden socio-político resultante, que por supuesto intenta preservarla. Lo que destaca por sobre todo es la extensión del soporte sociopolítico en el que se cuentan organizaciones corporativas de trabajadores, de empresarios, y de técnicos y profesionales, poderes y políticas estatales, programas e intereses partidarios, y probados modelos y estrategias empresariales.

Todo lo anterior lleva a sostener como lo más factible también en este enfoque un aumento tendencial en el número de trabajadores informales. Se trataría de un aumento menor que el previsto por el enfoque estructuralista, y que no necesariamente debería implicar un aumento de la participación o peso relativo de los trabajadores informales en el total del empleo. Y ello porque en el enfoque institucional, la informalidad es siempre un resultado del avance de la formalidad, una secuela, o un arrastre, que guarda una relación positiva y directa con el empleo formal. es decir, ambos crecen juntos, y el crecimiento de la informalidad es un arrastre o secuela del aumento de la formalidad.

De cualquier manera, la predicción de tendencia es menos elaborada y por tanto más difícil que en el modelo anterior. Lo que se debe a un muy bajo tratamiento del proceso de inversión en el modo capitalista, aspecto muy desarrollado en los enfoques estructuralistas. También contribuye a ello el bajo o nulo tratamiento y conceptualización de lo que ocurre del lado de la oferta de trabajo. Justamente un aspecto central en la explicación de la informalidad, porque como se ha mostrado la sobreoferta constituye un componente fundamental.

Si bien en este enfoque se reconoce la existencia de trabajadores autónomos y empresas que atienden la demanda de los hogares, se da un alto peso relativo o significación a los mecanismos de articulación e integración de ambas categorías con las empresas formales. Ello obviamente supone dar una significación y peso relativo mayor al componente empresario -o microempresario.

La informalidad a su vez, no se concentra exclusivamente en los mercados de bienes y servicios de consumo. Los mercados son más amplios y diversificados, lo que significa que la demanda de la oferta informal no depende exclusivamente ni en tal alto grado de los

ingresos y capacidad de consumo de los hogares, ni se concentra en los bienes y servicios básicos.

Domina en esa concepción una visión procíclica del comportamiento del sector: la informalidad aumentaría en las fases de auge o expansión de la demanda, nivel de actividad y de ingresos, y se frenaría o reduciría en las fases de depresión. Ello ocurriría como correlato o efecto de los tres mecanismos condicionantes de la informalidad vistos precedentemente: cierres corporativos, exceso de costos formales, y expansión de la periferia empresarial. Estos hacen que en el auge exista un escenario y condición más favorable al ingreso y mantenimiento de trabajadores en las actividades informales. Por el contrario, en la recesión o depresión, las condiciones serían predominantemente expulsivas o reductoras.

Ese carácter procíclico se deriva también de otras supuestas determinaciones: a- el carácter fundamentalmente empresarial o empresario que se atribuye a la informalidad, b- el acento o importancia que se atribuye a las relaciones de carácter integrativo o funcional, c- la mayor significación que se atribuye a la demanda de bienes y servicios no básicos, los que justamente tienen una alta elasticidad ingreso, d- suponer que existe una inversión y demanda de trabajo muy elástica, frente a una oferta inelástica o de baja elasticidad.

Lo más interesante de esta perspectiva es que conduce a una predicción opuesta a la sostenida por los estructuralistas: en el auge aumenta la informalidad, y tal vez, lo más importante: en la recesión o depresión no necesariamente ha de aumentar el trabajo formal.

V. BIBLIOGRAFÍA EMPLEADA:

- De Soto, Hernando (1989): **“The other path”**; Harper and Row; Nueva York; 1989.
- Doeringer, P y Piore, M (1983): **“Los mercados internos de trabajo”**; en Toharía, L comp.: “El mercado de trabajo: teoría y aplicaciones”; Alianza Universidad; Madrid; 1983.
- Mingione, Enzo (1993): **“Las sociedades fragmentadas. Una sociología de la vida económica más allá del paradigma del mercado”**; Ministerio de Trabajo y Seguridad Social ; Madrid; 1993.
- Piore, Michael (1983): **“Los fundamentos tecnológicos del dualismo y de la discontinuidad”**; en Toharía, L. comp.: “El mercado de trabajo: teoría y aplicaciones”; Alianza Universidad; Madrid; 1983.
- Piore, Michael (1983): **“El dualismo como repuesta al cambio y a la incertidumbre”**; en Toharía, L. comp. “El mercado de trabajo: teoría y aplicaciones”; Alianza Universidad; Madrid; 1983.
- Portes, Alejandro (1995): **“En torno a la informalidad: ensayos sobre la economía no regulada”**; Flacso; Méjico; 1995.
- PREALC (1985): **“Más allá de la crisis”**; Oficina Internacional del Trabajo; Santiago de Chile; 1985.
- PREALC (1981): **“Dinámica del subempleo en América Latina”**; Santiago de Chile; 1981.
- Reich, M, Gordon, D y Edwards, R: (1973) **“A theory of labor market segmentation”**; in American Economic Review; mayo de 1973.
- Singer, Paul (1977): **“Economía política do trabalho”**; Ed Hucitec; Sao Paulo; 1977.
- Singer, Paul (1986): **“Economía política de la urbanización”**; Siglo XXI; Méjico; 1986.
- Tockman, Victor (1978): **“Las relaciones entre los sectores formal e informal: una exploración sobre su naturaleza”**; en Revista de la CEPAL; Santiado de Chile; 1978.
- Tockman, Victor (1982): **“Unequal development and the absorption of labour: Latin America 1950-1980”**; en Reivista de la CEPAL; Santiado de Chile; 1982.