

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

**“DELIMITACIÓN Y MEDIDA DEL SECTOR INFORMAL. ANTECEDENTES Y
FUNDAMENTOS DE OPCIÓN METODOLÓGICA (*)”.**

SERIE DOCUMENTOS DE TRABAJO No 40.

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. Véase al respecto: “El trabajo y la economía informal. Discusión de enfoques teóricos”; Serie documentos de trabajo No 34; Depto de Sociología; Facultad de Ciencias Sociales; 1998. Este trabajo deber ser considerado antecedente de este documento, por lo que se remite al lector al mismo.

I. INTRODUCCIÓN:

La investigación de la naturaleza y dinámica del sector informal exige siempre optar por un criterio de delimitación y medida. El punto es ciertamente importante dado que todos los hallazgos e inferencias que realicemos en adelante se basarán en el mismo y serán su resultado. Por ello, el criterio debe ser claro en su significado y también coherente con los objetivos y el marco teórico elegido.

A esta razón o justificación corresponde agregar otra tan relevante como la anterior. Es que el concepto de sector informal nace justamente en respuesta a una deficiencia en la capacidad de medida de los sistemas estadísticos nacionales de una porción significativa de la oferta y demanda de bienes y servicios, y de una porción también significativa de los tiempos, hábitos y trabajo humano. Lo particular o distintivo de la noción, justamente lo que se quiere captar, es la invisibilidad, lo oculto, lo marginal o lo no regulado. De allí que el problema de la medida y de las dificultades que esta conlleva, haya representado siempre una tarea muy relevante tanto en la reflexión de la informalidad, como en su investigación concreta.

En este texto realizamos una revisión de las principales técnicas de medida del sector informal empleadas en la investigación. En una primera parte se exponen en forma sucinta los principales requisitos, posibilidad y limitaciones de dichas técnicas. En la segunda parte se toma posición y fundamenta una opción metodológica a seguir en la investigación empírica. Finalmente, en la tercera parte se presentan las principales implementaciones de esas técnicas realizadas en el caso uruguayo, y se examinan algunos hallazgos o resultados significativos obtenidos mediante su empleo.

II. LOS PROCEDIMIENTOS DE MAYOR USO:

La informalidad es un fenómeno complejo que se configura y expresa en muy diversas esferas de la vida social, tales como la organización del trabajo, la producción, los intercambios económicos, el consumo, la estratificación social, el orden institucional, las políticas estatales, etc. Por ello se podría hablar de diferentes “informalidades” o manifestaciones, lo que inevitablemente ha conducido a distintas perspectivas conceptuales, y así a distintas delimitaciones y medidas.

A modo de resumen puede afirmarse que las investigaciones han utilizado cinco clases de procedimientos de medición, a los que podemos denominar respectivamente: 1- centrado en el empleo, 2- centrado en la cobertura legal, 3- centrado en los presupuestos familiares, 4- centrado en la demanda de dinero para transacciones, y finalmente, 5- el centrado en el uso de insumos.

La importancia de realizar esta revisión es que permite constatar las distintas facetas o aspectos de la informalidad, los procedimientos que se han seguido para ubicar, y medir el fenómeno, y las principales potencialidades y limitaciones de los mismos. Es con este marco o mapa que se logra ubicar y fundamentar mejor la opción metodológica que seguiremos.

1) En el primer procedimiento, la base de la identificación y medida de la informalidad es el tipo de empleo o de inserción laboral de la persona. Tipología que en general se construye en función de las características organizativas de la unidad en la que se realiza el trabajo. La característica o criterio dominante es en general la escala o tamaño en que se realiza el trabajo, a la que se agregan suplementariamente, el nivel de división del trabajo propio de la organización o unidad, la propiedad pública o privada de la misma, y los requerimientos de capital fijo y de calificación que tiene el desempeño de la ocupación.

Todos los trabajos se pueden clasificar según estas coordenadas o factores. Salvo la propiedad, que se incorpora a los efectos de separar el trabajo de carácter público o estatal - sin duda formalizado- el resto de los factores guardan entre sí una alta asociación y correlación. Es éste un supuesto fuerte, por lo que no es necesario incorporar al estudio todas las características contextuales señaladas anteriormente. Basta el empleo de una de estas características -preferentemente la de mayor importancia causal - para que exista una alta probabilidad de ocurrencia de los otras, tomadas separadamente o en conjunto. Se supone asimismo que también existe una alta asociación o correlación entre estos factores - tomados en conjunto o separadamente- y los niveles de productividad y de ingresos de los trabajadores, por lo que esas características organizativas son buenos predictores de las condiciones de existencia de los sujetos, y no sólo de las del empleo.

Esta técnica se concentra en la relación entre trabajo y marco empresarial, permitiendo el análisis de múltiples asociaciones o correlaciones entre variables de dichos planos, y hasta el examen de distintos tipos o niveles de informalidad. Lo importante es siempre ubicar al sujeto o al agente en dicho contexto organizativo y caracterizarlo según el mismo. El procedimiento requiere la realización de encuestas en las que se obtiene información relativa al trabajo y a los contextos situacionales u organizativos en los que se desempeña la persona. La informalidad se delimita, mide y subdivide en términos de personas, para lo cual se toma en cuenta en general el desempeño laboral principal de la persona cuando esta tiene más de uno.

Gran parte del atractivo de esta opción técnica radica en que el tomar a las personas como unidades básicas de clasificación y medición ha dado muy buenos resultados en términos de economía de tiempo, costo, simplificación, y confiabilidad. Además, y sin duda, el criterio de clasificación es claro, sencillo, y presenta una gran ventaja para estudios comparativos de contextos históricos y de realidades nacionales.

Dos son las críticas principales que se han formulado a esta opción metodológica.. Por una parte se ha cuestionado que el procedimiento en general lleva a no observar ni relevar información relativa a la informalidad que existe en los empleos secundarios, que si bien es

minoritaria, constituye una parte importante del fenómeno. Esta primera crítica no es invalidante si se sospecha o comprueba que el multiempleo no tiene una extensión significativa, o que la informalidad no está muy extendida al interior del mismo.

Por otra parte se ha establecido que dada la preeminencia que se da a la escala y al nivel de acumulación, en general se descuida la informalidad legal o reglamentaria -que lo es también de estatuto laboral- y que existe -por cierto, en pequeña extensión- en las organizaciones formales de escala intermedia y grande. Esta segunda crítica no es invalidante en tanto se establezca que captar la informalidad estatutaria no es el propósito de este procedimiento, y/o se sostenga que posee una extensión muy limitada.

Sin duda, éste ha sido y continúa siendo el procedimiento más usado tanto en el país como fuera de mismo. En el caso uruguayo se destacan como antecedentes los trabajos de Aguirre y Méndez (Aguirre y Méndez 1988), Díez de Medina y Gerstenfeld (Díez de Medina y Gerstenfeld 1988), y Grosskoff-Melgar (Grosskoff-Melgar 1988). En todos éstos se ensayan cuantificaciones del sector informal, se examina la composición y heterogeneidad interna, y se analizan mediante comparaciones de años seleccionados en los dos primeros, o mediante series en el tercero, la evidencia disponible acerca de los cambios que ocurrían en este sector hasta comienzos del segundo lustro de la década del 80. También puede incluirse dentro de los antecedentes de este primer procedimiento las mediciones de la informalidad que realiza regularmente PREALC en sus análisis histórico-comparativos de los países de América Latina (Véase al respecto PREALC 1982).

2) En el segundo procedimiento el criterio de corte es el incumplimiento de las reglamentaciones legales. Informales son los sujetos que en su desempeño laboral no cumplen con la totalidad de las reglamentaciones, o con aquellas que se consideran las principales o las pertinentes.

La aplicación de este criterio suele realizarse de dos maneras o variantes. En la primera, que es la que nos importa especialmente aquí, se consulta a los ocupados o a sus familiares sobre el cumplimiento de las reglamentaciones legales en su desempeño laboral, y luego se clasifica al trabajador y/o a sus empleos en formal o informal según la definición operativa seguida en la investigación. En general esto requiere la realización de encuestas y un detallado procedimiento de clasificación de los trabajos y del cumplimiento legal. Como se ve, aquí lo informal se asocia a una condición jurídico estatutaria.

A semejanza del procedimiento anterior, sus ventajas radican en que es posible cambiar o corregir ex post facto el criterio de informalidad, determinar niveles de informalidad, y estudiar la asociación del fenómeno con otros de la esfera laboral y extralaboral. Su problema principal se encuentra en las deficiencias de validez que conlleva al suponer que el sujeto en estudio conoce si se cumplen o no las reglamentaciones, o también, si al saberlo, lo trasmite sin omisión o mentira. Y esto es especialmente importante máxime porque en muchas categorías laborales no es el trabajador el responsable directo por dicho cumplimiento. Todo esto hace que un procedimiento que busca detectar la informalidad

estatutaria o normativa en forma directa, termine presentando dudas o incertidumbres sobre la validez de los resultados alcanzados, sin presentar a su vez una alternativa de corrección o chequeo.

Las ventajas y potencialidades mayores de esta opción radican en su aptitud para estudios diacrónicos en los que se analice el avance de la informalidad mediante la reconstrucción de las “historias de vida de los trabajadores”, y se la analice como parte de una estrategia de vida, y en el marco de la situación o condición de existencia del trabajador. Lo paradójico es que esta estrategia metodológica, siendo tan rica, y habiendo tenido un uso muy frecuente y productivo durante la década del 70, registra en la actualidad un uso muy limitado, justamente en un momento en el cual se acentúa el predominio del “punto de vista del actor”.

Este es un procedimiento que ha tenido un uso muy frecuente en el exterior, pero menor que el anterior. En lo interno su uso en investigaciones específicas ha sido muy reducido. Entre las implementaciones de este procedimiento en el caso uruguayo cabe citar la investigación realizada por Fortuna y Prates en áreas populares de la ciudad de Montevideo hacia fines del régimen militar (años 1983-84). Este trabajo constituye el primer y único ensayo del procedimiento centrado en el incumplimiento legal. Entre sus aportes cabe citar la diferenciación y medida del incumplimiento de reglamentaciones laborales en distintas categorías de trabajadores de áreas populares, y el ubicar ese incumplimiento como parte o componente de una estrategia de redefinición de las relaciones de fuerza entre las clases fundamentales de sociedad. Su limitación principal radica en la concentración espacial o social de sus hallazgos a las áreas populares, lo que sin duda limita las posibilidades de inferencia y de generalización del estudio.

En la segunda variante de aplicación de este procedimiento, se parte de la estadística ya realizada del número de trabajadores que cumplen con las reglamentaciones, que se divide por el total de trabajadores activos o que forman la oferta de trabajo. Se obtiene así el porcentaje de trabajadores formales, y por diferencia el de los informales. Como puede verse, ello requiere obviamente estimaciones del numerador -los cotizantes- que en general se obtiene de las estadísticas de la Seguridad Social, y del denominador -los activos- el que se elabora a partir de las Encuestas de Hogares y las estimaciones de población.

Esta rutina ha tenido un uso muy generalizado para estimar el nivel de la evasión y de las pérdidas tributarias, y para examinar el avance de la informalidad en los mercados de trabajo. Su empleo permite alcanzar importantes economías de tiempo y de recursos, volviéndose por ello un procedimiento muy adecuado para estudios de largo plazo, o para aquellos de carácter comparativo. Es aquí ciertamente donde consideramos están las mayores ventajas relativas de este procedimiento. Sin embargo el uso del procedimiento, y la acumulación de hallazgos e inferencias realizados, parecen sin duda muy incipientes o limitados.

Como la anterior, esta opción nos da la medida o extensión de la informalidad en términos de personas. Pero su ventaja específica sobre aquella opción radica en que da una medida más válida y precisa del índice de informalidad al basarse en las estadísticas de cotizantes-afiliados al sistema de seguridad social. Esto ciertamente constituye también un criterio

unívoco o uniforme, lo que constituye un requerimiento central de los estudios de carácter dinámico, en los de tipo comparativo, o en los intentos de modelización de las relaciones de determinación.

Como ejemplificación de esta segunda aproximación cabe citar los análisis comparativos realizados por Mesa Lago sobre la expansión y cobertura de los sistemas de Seguridad Social en América Latina (Véase por ejemplo Mesa Lago 1991). Como ya lo indicamos, mediante una medición sencilla y de bajo costo, se logra contar con indicadores de formalización de los mercados de trabajo latinoamericanos, facilitándose así el estudio de las interrelaciones entre formalización y los procesos políticos y económicos que se desarrollan en las sociedades nacionales, y de esta forma enriquecer el modelo explicativo, al incorporarse "lo formal" como fenómeno determinado o explicado.

3) El tercer enfoque consiste en diferenciar y medir la demanda y gasto en bienes y servicios informales a través del estudio de presupuestos o hábitos de gasto de las familias. La particularidad de este procedimiento radica en los fenómenos o facetas que focaliza, dado que para la ubicación de lo informal se sirve de alguno de los dos procedimientos anteriores, es decir, del contextual o del normativo. Y es justamente en lo que focaliza, esto es, lo hábitos y prácticas ligadas al consumo y a la reproducción donde se encuentra su interés, y potencialidades realmente altas.

También en este procedimiento se requiere la realización de encuestas. Pero aquí la complejidad del relevamiento es mayor que en el caso anterior. Es necesario contar con un detallado y minucioso sistema o ficha de relevamiento para computar y clasificar los gastos, según tipo de bien o servicios, carácter formal o informal del oferente, y también carácter formal o informal de las relaciones de intercambio. Y el esquema puede aumentar su complejidad y "costo" si se pretenden además registrar la cuantía y frecuencia de las prácticas de consumo.

La ventaja de este procedimiento y su diferencia específica con los otros vistos precedentemente es que permite medir la magnitud de la informalidad en términos de valor, esto es, como una cuota parte del ingreso y del gasto, y al mismo tiempo en términos de actos e interacciones, a través de los hábitos de compra y de intercambio de los hogares. De esta manera se puede determinar mediante este procedimiento cuáles son los bienes y servicios en los que se concentra la oferta informal, su precio relativo, el tipo de hogares a los que atiende, y la naturaleza y el tipo de los intercambios informales.

Se logra así una visión y análisis bastante amplio e integrado de la esferas específicamente económica y social de la informalidad, a través del examen conjunto de utilidades, precios, mercados, valores, hábitos e intercambios, redes de compra-ventas etc., todo lo que ciertamente es imposible de ver y analizar con los otros enfoques. Y es aquí precisamente en donde radican las mayores aptitudes y potencialidades de esta opción metodológica: es posible con este procedimiento observar y analizar las bases conductuales de la informalidad.

Lo curioso es que este procedimiento, no obstante haber surgido dentro de la economía, posee un conjunto de características o posibilidades que lo muestran como muy adecuado para las técnicas y los focos principales del análisis sociológico. Sin embargo su uso por parte de la sociología ha sido muy limitado o inexistente. Esa conveniencia o adecuación deriva en que pone especial atención o cuidado en los actores, su conducta o hábitos, y asimismo, en sus interacciones. Da lugar o lleva a observar y analizar las dimensiones conductuales, relacionales y de redes de la informalidad. Por ello debería tener un uso más extendido y frecuente entre los sociólogos, lo que daría lugar a una acumulación empírica y reflexiva ciertamente significativa. Obviamente, su inconveniente o limitación principal es que plantea requerimientos de tiempo, trabajo, y costos muy superiores.

Agreguemos finalmente que se conocen aplicaciones de este procedimiento en los términos descriptos para el caso uruguayo.

4) El cuarto procedimiento se focaliza en las facetas o aspectos monetarios de las transacciones informales. Podría decirse que existe aquí una preocupación y técnica esencialmente económica y monetarista por la informalidad. Consiste en emplear como medida o indicador “proxi” de la informalidad la demanda de dinero para transacciones de bienes y servicios informales. El supuesto de este procedimiento es que la compra o venta en que participan los informales se realiza con dinero en efectivo, por lo que se puede calcular el nivel o extensión de las compraventas informales calculando el dinero en efectivo o circulante utilizado.

Dicho cálculo resulta a su vez de restar a la cantidad de dinero circulante el que está en posesión de las unidades formales, y multiplicar esa diferencia por la velocidad de circulación del dinero supuesta o calculada para las compraventas informales. El resultado obtenido se divide por el PBI y se obtiene así el porcentaje que representa la actividad y demanda informal en el producto y la demanda total. Se obtiene así la medida de la extensión o participación de la economía informal en términos de valores, es decir en términos de dinero o riqueza.

Obviamente, el procedimiento implica disponer de una medida de la cantidad de dinero para transacciones, del monto o proporción que se emplea en los intercambios formales, y de la velocidad de circulación del dinero existente en el sector formal y el informal. Es de amplio uso por parte de economistas, y se ha empleado principalmente para cuantificar la magnitud o nivel de la llamada economía “oculta”, “negra”, o “invisible”, y también como medida indirecta de la “evasión impositiva” implícita en dichos desempeños y actos económicos. Todo ello hace que a través de este procedimiento lo informal sea siempre aquí asociado o ligado a un sistema o modalidad económica, es decir, a sector económico. Por ello, se tienen siempre resultados diferentes a los que resultan de los procedimientos anteriores, en especial, a los que toman a las personas como base del estudio y del cómputo.

Una de las principales ventajas de este método radica en que por sus mismos requisitos permite una medida rápida y de muy bajo costo de la extensión de la informalidad y sus

fluctuaciones en el largo plazo. Con ello se ha puesto en evidencia la fuerte correlación que existe entre el desarrollo de la informalidad y las fluctuaciones del nivel de actividad y de la cantidad de dinero, esto es, entre informalidad, nivel de producción y política monetaria. Aspectos estos, que aún siendo centrales no son en general abordados en los estudios de la informalidad.

Un antecedente de empleo de este método para el caso uruguayo es el trabajo de Graciani (Graciani 1989). Como lo afirmamos más adelante, este trabajo confirma para el caso uruguayo dos características muy importantes de la economía informal: a-la baja extensión o importancia económica de la economía informal, mucho menor que su relevancia en el empleo, y b- su alta dependencia de la demanda agregada, y por tanto su alta variabilidad cíclica. Y estos hallazgos tienen una alta significación, al darnos otra perspectiva del predominio del sector informal en las sociedades modernas.

5) Finalmente, un quinto procedimiento se basa en el uso de insumos, los que se utilizan como estimadores de la producción u oferta total. El método consiste en estimar para un año base la relación o cociente “producción total real” sobre un determinado insumo. Ese coeficiente es tratado luego como fijo o estable en base a la constatación o supuesto de que no existe cambio técnico. Luego, con estos elementos se puede calcular en base al gasto de insumos la “producción total real”. La diferencia entre dicha estimación y la registrada en las unidades formales, nos daría así una medida del nivel o guarismo de producción u oferta alcanzado por las actividades informales. Como se verá, también aquí predomina una preocupación y abordaje económico de la informalidad. Pero a diferencia del anterior, se puede decir que existe aquí una preocupación productiva, que puede derivar o hasta contener aspectos tecnológicos.

Si se trabaja sobre la informalidad en mercados o actividades específicas, es conveniente utilizar insumos específicos o particulares a estas actividades, con la condición de que tengan un uso muy generalizado en las mismas, y que los gastos de adquisición de los mismos tengan un alto peso en la formación de los costos de producción o la oferta final. Si en cambio se pretende trabajar sobre el conjunto de las actividades informales es conveniente trabajar sobre un insumo básico o general tal como la energía eléctrica.

Este procedimiento ha sido utilizado por economistas e ingenieros para la estimación de la producción real, como medida o patrón del subregistro del producto u oferta final, para la estimación de nivel alcanzado por las actividades informales, ocultas, o subterráneas, y en la estimación de evasión. Al igual que el procedimiento anterior, también aquí se tiene una medida de riqueza o valor informal, y la palabra sector se emplea en referencia a su subsistema o modalidad económica. Es muy importante destacar que todo el procedimiento implica contar o suponer estabilidad o no cambio técnico, el que es por cierto un supuesto “fuerte” y “sine qua non”, y disponer de un buen registro de los insumos seleccionados como básicos.

Agreguemos finalmente que no se conocen aplicaciones sistemáticas y con carácter general

de este método en el caso uruguayo. Si las hay de aplicación del mismo al estudio de ramas y complejos específicos, como la construcción, o ramas específicas de la manufactura.

Todas las anteriores son estrategias de medición de la magnitud o extensión de las actividades informales. Pero no todas nos ofrecen criterios de delimitación para “ubicar”, “seleccionar” y “examinar” las actividades informales, y en especial a los sujetos o colectivos de sujetos que las desempeñan. Sólo las dos primeras (1 y 2) cumplen con esa condición, con lo que sólo con ellas es posible descomponer la informalidad en sus principales tipos o clases de unidades -que son siempre sujetos o colectivos de sujetos.

Por el contrario, los tres últimos procedimientos (3, 4 y 5), al basarse en cálculos y distribuciones de valor, nos permiten y nos dan una medida de magnitud o de extensión económica, y hasta conductual o interactiva, pero global o agregada. No nos permiten realizar una delimitación de las unidades constitutivas, ya fueran estas personas u organizaciones, y tampoco nos permiten diferenciar al interior de la informalidad clases o tipos. Por ello sólo se tendrá con ellas una medida de incidencia o extensión económica.

III. FUNDAMENTOS Y OPCION DE PROCEDIMIENTO:

Los propósitos principales de esta investigación han sido los de medir la extensión o magnitud de las actividades informales, su composición o estructura interna, la evolución y transformaciones que se han operado en estos dos planos, y el comportamiento global y de sus componentes en el largo plazo y durante el ciclo de coyuntura. La diversidad y naturaleza de estos propósitos hacen inconveniente y no adecuado el empleo de los tres últimos procedimientos reseñados en el apartado anterior. Esto se debe en especial a que estas técnicas son esencialmente de cuantificación de magnitud o medida, pero no de delimitación o diferenciación del sector en estudio, justamente lo que requiere esta investigación.

Sólo las dos primeras son aptas para trabajar sobre esos objetivos, y restan como disponibles. Pero entre estas es sin duda superior el primer procedimiento de delimitación y medida, esto es, el que hemos denominado centrado en el empleo. Ello responde a diversos fundamentos que exponemos a continuación:

a- Como criterio de cierre o delimitación es más válido y confiable porque refiere a los atributos que hemos indicado como más esenciales e importantes del fenómeno: según lo expresamos precedentemente, trabajo informal es aquel que se desempeña en un contexto organizativo informal. Y el contexto laboral informal es aquel cuya característica dominante es la pequeña escala o dimensión de la actividad y de los intercambios. Lo importante de atender al contexto es que se supone que en una escala chica se cumplirán muchas o casi todas las características de la informalidad, entre ellas el incumplimiento legal parcial o absoluto.

Este es sin duda el fundamento principal de nuestra opción por el procedimiento centrado en el empleo. Cabe agregar al mismo diversas razones suplementarias que fortalecen esta elección.

b- Esta técnica es ciertamente la más conocida y empleada entre sociólogos y economistas tanto del país y como del exterior, lo que por cierto implica que cuenta con un respaldo y una aceptación mayor. Ello significa además que ha sido la más experimentada y ajustada, y que en base a la misma se ha producido hasta el momento la mayor parte de la producción - hallazgos e inferencias- sobre el tema. Aspecto que no es menor, porque con ello se asegura un alto nivel de aceptabilidad o consenso sobre el procedimiento, la posibilidad de realizar comparaciones con investigaciones precedentes realizadas en el ámbito nacional y en el extranjero, y a través de todo esto, facilitar el proceso de debate, reflexión científica, e inferencia científica.

c- Por el tipo de variables en que se basa la delimitación se muestra como más adecuada con el propósito de analizar la heterogeneidad del sector informal y el cambio en la misma. Ello se debe a que la unidad de observación es el empleo, o sino, el desempeño laboral del trabajador, fenómeno para el que existe una muy abundante y estructurada literatura relativa a la segmentación y fragmentación. Dicho de otra forma, en toda reflexión sobre segmentación y fragmentación, el empleo aparece como una variable crucial, altamente determinante, y por tanto muy significativa. Afirmación que puede confirmarse tanto a través del análisis teórico como de la revisión de los antecedentes de investigación de estas temáticas.

d- El criterio de diferenciación se asienta sobre aspectos de la situación o contexto de trabajo que tienen un fundamento estructural o morfológico -la estructura empresarial y del empleo- y por tanto son más persistentes y estables a nivel macro que los derivados de la conformación del marco normativo, y a nivel micro, que los diseños organizativos y los arreglos normativos que estratégicamente definen las empresas. Es decir, el centrarse en el empleo, asegura que se atenderá a un fenómeno que no posee una volatilidad o variabilidad excesiva, en especial en relación a los fenómenos o planos seleccionados como determinantes.

e- Finalmente, una ventaja evidente es que el procedimiento se basa en un tipo de indicadores, como lo son los aportados por las Encuestas Continuas de Hogares, muy probados y experimentados, que han sido sometidos a la crítica sistemática, y con los que se pueden construir series para el total del empleo y para sus principales componentes. Esto último es también decisivo como fundamento de nuestra elección, porque justamente lo que se propone esta investigación es analizar la evolución de largo plazo o tendencial y el comportamiento de corto plazo o cíclico, y no meramente la estimación de magnitud en un punto del tiempo. Sólo el enfoque centrado en el empleo permite este enfoque de carácter dinámico.

Por todo lo anterior en esta investigación se delimita, desagrega y mide la informalidad a partir del primer procedimiento. El sector informal se compone así de todos aquellos sujetos

y actividades que se desempeñan en empleos u ocupaciones principales catalogadas como informales. Y son informales las ocupaciones de: 1) servicio doméstico, 2) trabajadores cuenta propia sin local, 3) trabajadores cuenta propia con local, 4) patrones de microempresas -con menos de 5 ocupados-, 6) asalariados de microempresas, 7) familiares de patrones de microempresas. En adelante, al referirnos al empleo informal, nos referiremos a este agrupamiento o “set” de condiciones laborales.

La condición identificatoria de estos trabajadores es que realizan su actividad en unidades económicas de pequeña escala y de muy baja concentración de trabajo. Unidades en las que se supone se cumplen y confirman otras características contextuales y determinantes del trabajo tales como: a- baja o nula división del trabajo, b- baja o nula especialización, c- baja o nula estandarización de tareas, d- carácter difuso y primario de los desempeños y de las interacciones, e- baja formalización de tareas, desempeños e interacciones, f- baja o nula diferenciación de las funciones de concepción y ejecución de tareas, g- inexistencia de cálculo racional y contable y de planificación de tareas, h- fuerte inestabilidad y mutación tanto en la calidad como en cantidad del trabajo, i- incumplimiento de las reglamentaciones laborales -absoluto o parcial.

El que seleccionemos la escala es porque se supone que es determinante y se asocia con alta certeza o probabilidad a todo este conjunto de atributos mencionados arriba (a, b, c, d, e, f, g, h, i), entre ellos el incumplimiento de las reglamentaciones legales. Que a su vez son significativos porque refieren a un ordenamiento u organización de los recursos o factores productivos, y determinan fuertemente la constitución del actor social tanto en su tiempo de trabajo como en el tiempo extralaboral. El criterio principal de corte y delimitación es éste, no importando en forma primaria si se cumple o no con las reglamentaciones legales, o cual es el nivel de calificación-productividad-ingreso que se atribuye o constata en dicho empleo. El sector informal queda definido así como el conjunto de personas que tienen por empleo alguno de los desempeños laborales indicados más arriba (desempeños 1 a 7), entre los cuales se verificarán en distinto grado el conjunto de las características propias de la pequeña escala.

IV. LA EXTENSIÓN DE LA INFORMALIDAD EN EL CASO URUGUAYO. COMPARACIÓN DE RESULTADOS Y ALGUNAS INFERENCIAS.

La implementación de los procedimientos vistos ha permitido contar con diversas medidas de extensión de la informalidad en el caso uruguayo. En base a la revisión de las investigaciones realizadas sobre el sector informal en Uruguay, hemos ubicado siete trabajos en los que se brindan cuantificaciones de la magnitud del sector informal, y en los que consideramos se representan adecuadamente tres de los cinco procedimientos examinados precedentemente.

En base a estos antecedentes se pueden realizar tres inferencias: a- en primer lugar, y aunque no fuera de forma categórica sino preliminar, es posible examinar acerca del grado o nivel de coincidencias que existe entre los antecedentes tratados, b- en segundo lugar, es posible

examinar también el grado o nivel de coincidencia de las estimaciones realizadas en nuestra investigación en comparación con los antecedentes nacionales de investigación del fenómeno, y c- en tercer lugar y luego de lo anterior, si la discrepancia de las medidas no es significativa sino menor o de poca entidad, y en base justamente a dicha diversidad, es también posible sentar algunos hallazgos de carácter cualitativo acerca del objeto de estudio.

A los efectos de realizar este análisis se ha elaborado el Cuadro 1 que se presenta en esta sección. Sobre este cuadro extraemos las siguientes conclusiones principales:

1) En primer lugar debe destacarse la relativa coincidencia alcanzada en la medida del peso o participación del trabajo informal en el mercado laboral, y en especial, en la oferta de trabajo. En la mayoría de las investigaciones que han seguido el procedimiento centrado en el empleo el sector informal abarcaba hacia el segundo lustro de la década del 80 aproximadamente un 30% de la oferta total de trabajo en el departamento de Montevideo. Como puede verse, en los trabajos de Diez de Medina-Gerstenfeld, Aguirre-Méndez, y el nuestro, se llegan a cuantificaciones que coinciden en este guarismo y que podemos catalogar de idénticas.

La importancia de esta coincidencia es que se ha obtenido a través de procedimientos entre los cuales existen algunas variaciones menores en las definiciones operativas seguidas. Lo que por supuesto da más solidez y validez a la estimación, y también a cada uno de los procedimientos. Este resultado es importante también porque verifica claramente el carácter limitado o reducido de la informalidad en el caso uruguayo. En efecto, el nivel alcanzado es ciertamente bajo en comparación con el que se registra en la mayoría de los países subdesarrollados y del tercer mundo.

2) Una segunda conclusión que sugiere la consideración de todas estas estimaciones es la alta estabilidad del sector informal. Nos referimos especialmente a la inexistencia de saltos bruscos o de fuertes mutaciones en el peso relativo del sector a lo largo del tiempo. Este aspecto será retomado y confirmado en otras partes de nuestra investigación, pero ya es sugerido por la evidencia presentada en el cuadro 1, en especial por la baja diferencia de las estimaciones basadas en el empleo obtenidas por los autores que ensayaron el primer procedimiento (procedimiento 1). Si bien no hay una distancia temporal importante entre las estimaciones, los años en los que fueron realizadas corresponden a un período de fuertes fluctuaciones y cambios económicos.

La importancia de esta constatación -que será retomada en otras partes de esta investigación- es que conduce a una pregunta novedosa y para la que existe poca reflexión: ¿de qué factor depende el crecimiento de la informalidad?, o también ¿qué factores contribuyen a su desarrollo, y cuales a su freno o estancamiento?.

3) Una tercera conclusión pertinente es la sobre-estimación de la informalidad que se alcanza

mediante el uso del segundo procedimiento, esto es, por el centrado en el incumplimiento de las reglamentaciones legales. En especial, esto es notorio cuando se comparan los resultados de PREALC para 1980, en el que se sigue el procedimiento centrado en el empleo, y la estimación de Mesa Lago para el mismo año, obtenida de aplicar el procedimiento centrado en el incumplimiento de las reglamentaciones legales.

Cuadro No 1 : Estimaciones de extensión de empleo informal en el caso uruguayo según diversos procedimientos.

| | Proced. (1) | Area Ref. (2) | Año-Período (3) | Magnitud Relativa. (4) |
|---------------------------------|----------------|------------------------|--------------------|---------------------------|
| (1) Prealc: | 1 | Total Urbano | 1980 | 27,0% PEA. |
| (2) Diez de Medina-Gerstenfeld: | 1 | Montevideo | 1985 | 28,7% PEA. |
| (3) Aguirre-Mendez: | 1 | Montevideo | 1986 | 29,2% PEA. |
| (4) Melgar-Grosskoff: | 1 | Montevideo | 1987 | 23,2% PEA. |
| (5) Longhi a: | 1 | Montevideo | 1988 | 29,2% PEA. |
| b: | 1 | Total Urbano | 1988 | 33,0% PEA. |
| (6) Mesa Lago: | 2 | Total Urbano | 1980 | 34,2% PEA. |
| (7) Fortuna Prates: | 2 | Areas Popul de Mvd. | 1984 | 35,0% Ocup. |
| (8) Graciani a: | 4 | Total país | 1981 | 12-13% PBI. |
| b: | 4 | Total país | 1987 | 7-8% PBI. |

Fuente: elaborado por el autor a partir de fuentes que se indican.

Notas: (1) Procedimiento de medición. (2) Area geográfica de validez de la estimación. (3) Año de la estimación. (4) Peso o extensión relativa.

Fuentes: (1) Prealc (1982): "Mercado de trabajo en cifras"; Oficina Internacional del Trabajo; Santiago de Chile. (2) Diez de Medina, R y Gerstenfeld,P (1986): "Sector informal urbano. Marco teórico, cuantificación y propuesta de medición para el caso uruguayo"; Trabajo presentado en las Primeras Jornadas Anuales de Economía; Banco Central del Uruguay; Montevideo. (3) Aguirre R. y Méndez, E (1988): "El trabajo informal urbano en Uruguay"; Revista SUMA; No 4; Montevideo.(4) Grosskoff, R y Melgar,A (1988) "Sector informal urbano: ingreso empleo y demanda de su producción"; mimeo; Montevideo. (5) Estimación del autor resultante del procedimiento adoptado en este trabajo. (6) Mesa Lago,C (1991), citado por Portes,A (1995): "Social Security and Prospects for Equity in Latin America", Discussion Paper, núm. 140, World Bank, Washington. (7) Fortuna.J y Prates,S: (1986) " Sector informal o relaciones informales capital-trabajo"; Informes de Investigación; CIESU; Montevideo. (8) Graciani, C (1989): "La demanda de circulante y la economía informal. Algunas estimaciones para el caso uruguayo"; en Revista de Economía, Vol IV, No 1; Banco Central del Uruguay; Montevideo.

Si bien esto no puede ser considerado una conclusión o dictamen final, es si una evidencia significativa. Verifica que existen importantes diferencias entre los dos primeros procedimientos vistos, lo que ciertamente se debe a la existencia de informalidad en las escalas medias y superiores. Existen entonces estatutos informales en escalas superiores; pero es también importante destacar que los mismos resultados sugieren que esa extensión es limitada.

4) Una cuarta conclusión es que se confirma el mayor desarrollo y peso de la informalidad en el interior del país en comparación con Montevideo. Obsérvese que de nuestra investigación se obtiene para el año 1988 un porcentaje de empleo informal en Montevideo del 29,2% en tanto en el total urbano del país, es de 33,0%, superioridad debida a los mayores guarismos del interior. Este resultado es lógico y esperable, dado el mayor desarrollo de los sectores formales -capitalista y público- en la ciudad de Montevideo, ciudad que es el principal asiento industrial, puerto, cabeza administrativa, y área de mayor desarrollo sindical. Sin perjuicio de lo anterior, también debe destacarse que la diferencia no es tan pronunciada como ocurre en otros contextos nacionales -sobre todo los en países subdesarrollados o latinoamericanos- lo que por cierto constituye un claro indicador de alta homogeneidad estructural.

5) Una quinta conclusión es la baja participación de la demanda y oferta informal en el producto bruto interno. Mas allá de todas las declaraciones y reclamos, se confirma que las transacciones informales no comprenden más de un décimo del total, y asimismo, que son altamente dependientes de las variaciones registrados por el nivel de actividad total y del índice de liquidez. Es decir, si existe la sustitución de bienes formales por bienes informales, esto es muy reducido y de baja incidencia. Debe destacarse también que este guarismo es muy bajo en términos internacionales, lo que se desprende del mismo trabajo hecho por Graciani (Véase Graciani 1989).

6) Finalmente, una sexta conclusión -aludida precedentemente- es la alta variabilidad o elasticidad del sector informal a las variaciones del producto bruto interno -o sea del nivel de actividad- y de la cantidad de dinero, lo que también surge de la información aportada por Graciani. Esto significa que se puede regular la informalidad en su extensión y peso económico con medidas de regulación de la demanda y de la oferta y demanda de dinero.

V. BIBLIOGRAFIA CITADA:

Aguirre R. y Méndez, E (1988): **“El trabajo informal urbano en Uruguay”**; Revista SUMA; No 4; Montevideo.

Diez de Medina, R y Gerstenfeld,P (1986): **“Sector informal urbano. Marco teórico, cuantificación y propuesta de medición para el caso uruguayo”**; Trabajo presentado en las Primeras Jornadas Anuales de Economía; Banco Central del Uruguay; Montevideo.

Fortuna.J y Prates,S: (1986) **“Sector informal o relaciones informales capital-trabajo”**; Informes de Investigación; CIESU; Montevideo.

Graciani, C (1989): **“La demanda de circulante y la economía informal. Algunas estimaciones para el caso uruguayo”**; en Revista de Economía, Vol IV, No 1; Banco Central del Uruguay; Montevideo.

Grosskoff, R y Melgar,A (1988) **“Sector informal urbano: ingreso empleo y demanda de su producción”**; mimeo; Montevideo.

Longhi, Augusto (1998): **“El trabajo y la economía informal. Discusión de enfoques teóricos”**; Universidad de la República; Facultad de Ciencias Sociales; Depto de Sociología; Serie Documentos de trabajo No 34; Montevideo.

Mesa Lago,C (1991), citado por Portes,A (1995): **“Social Security and Prospects for Equity in Latin America”**, Discussion Paper, núm. 140, World Bank, Washington.

Prealc (1982): **“Mercado de trabajo en cifras”**; Oficina Internacional del Trabajo; Santiago de Chile