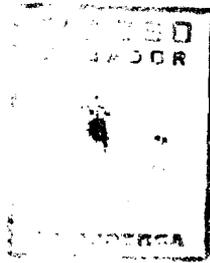


Informalidad urbana en América Latina

Enfoques, problemáticas e interrogantes

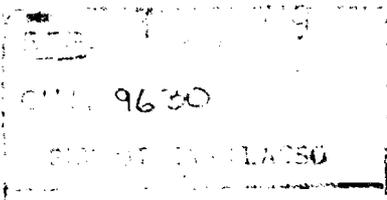
Juan Pablo Pérez Sáinz



Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales FLACSO-Guatemala
EDITORIAL NUEVA SOCIEDAD

331
P415i

Primera edición 1991



© Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales
FLACSO-Guatemala
Apartado Postal 988 A - Guatemala
Editorial NUEVA SOCIEDAD
Apartado Postal 61.712, Caracas 1060-A, Venezuela
Telfs.: 313189-320593-329975 - Télex: 25.163 ildis vc - Fax: 313397

Portada: Trincherasur
Composición y paginación electrónica: Marta Bunster
Impreso en Venezuela
ISBN 980-317-008-2

Indice

Introducción	7
Modernización e informalidad urbana	13
Crisis e informalidad urbana	31
Informalidad urbana: problemática e interrogantes.....	47
Conclusiones	85
Bibliografía	105

Introducción

Sin duda, en los últimos años, una de las temáticas más discutidas en la reflexión sobre los procesos urbanos en América Latina ha sido la referida al fenómeno de la informalidad. Hay que señalar que tal fenómeno no es reciente, ya que su surgimiento se puede situar en los propios procesos de modernización acaecidos en la región, si bien la comprensión del mismo ha variado según momentos. Pero ha sido la crisis que afecta en la actualidad a las sociedades latinoamericanas la que ha concedido gran protagonismo a la informalidad. Al respecto se ha indicado que hay varias causas de naturaleza económica que explicarían tal repentino protagonismo.

En primer lugar, las décadas de crecimiento y modernización no supusieron la desaparición del empleo informal, puesto que el mismo mantuvo su importancia. Segundo, la recesión internacional y las políticas de ajuste que se han aplicado en los ochenta en la mayoría de los países de la región, han conllevado la expansión de este tipo de ocupaciones. En este sentido, la informalidad ha jugado un papel clave en términos de ajuste del empleo en la actual situación de crisis¹. Tercero, en el contexto histórico presente se ha reafirmado la relación estrecha entre informalidad y pobreza. Y, cuarto, las perspectivas futuras de la región no son muy alentadoras y la informalidad se percibe como un fenómeno que permanecerá e, incluso, en ciertas situaciones puede aumentar su influencia (Tokman, 1987b, pp. 528-530). Como corolario de este conjunto de factores el Estado ha abandonado su antigua visión del fenómeno informal, es decir, estigmatizándolo, atribuyéndole un carácter extralegal o, en el mejor de los casos, ignorándolo, para plantearse intervenciones tendientes a fortalecer tal ámbito laboral. El hecho de que la informalidad entrase a formar parte de los discursos estatales ha realzado su alcance como elemento preponderante de la actual crisis.

Pero también se pueden señalar motivos políticos e ideológicos que refuerzan la significación otorgada en la actualidad al fenómeno infor-

¹ Este no ha sido el único mecanismo de ajuste ya que el crecimiento del desempleo abierto y la expansión del empleo público han desempeñado, con distintos énfasis según el país, tal función en América Latina (Tokman, 1987b, pp. 519-520).

mal. En primer lugar, el mundo informal ha cobrado gran relevancia como población electoral en el actual contexto generalizado de procesos de democratización en la región. Segundo, la conflictividad social en las ciudades latinoamericanas adquiere cada vez más una dimensión espacial y es en los asentamientos precarios donde se localizan, justamente, las actividades informales. Y, tercero, se ha superado la visión estigmatizante del fenómeno en términos de marginalidad; esta superación ha llevado incluso a extremos opuestos, loando la capacidad emprendedora y la imaginación de los informales (Tokman, 1987b, pp. 530-531).

El propósito del presente escrito es abordar la problemática de la informalidad urbana en América Latina. No se trata de un estudio regional comparativo de este fenómeno en sus distintas dimensiones y manifestaciones a partir de evidencia empírica disponible. Pretenderlo supondría —antes que nada— tener que optar por alguno de los marcos interpretativos existentes, que son varios, o asumir una posición heterodoxa articulando proposiciones de varios de ellos, o plantearse la tarea más ambiciosa de sugerir un marco teórico propio e inédito. Este primer dilema muestra, justamente, que una de las acciones más prioritarias y urgentes en la reflexión sobre informalidad es hacer un balance crítico de tales interpretaciones. De hecho, nos referimos a un tema sobre el que se viene razonando aproximadamente desde hace dos décadas en la región, que ha supuesto una rica reflexión y que ha variado y evolucionado según etapas. En este sentido, el objetivo de este trabajo es realizar una revisión crítica de esta reflexión identificando los enfoques que han predominado, mostrando cómo se han abordado cuestiones básicas que subyacen en el análisis del fenómeno informal y, también, señalando interrogantes al respecto que siguen aún sin ser respondidas. Es decir, proponemos un texto de naturaleza teórica y metodológica, aunque esfuerzos de tal género no son en la actualidad muy apreciados dentro del devaluado quehacer académico.

Ya ha habido intentos por sistematizar los distintos enfoques utilizados. Así tempranamente, en relación con los trabajos generados en los años setenta, Raczynski (1977) apuntó que se manejaban tres tipos de perspectivas analíticas. La primera se planteaba desde el aparato productivo describiendo, por un lado, las características de las empresas que integrarían el sector y, por otro, procurando explicar su origen en términos del contexto económico global en el cual estaban insertas. La segunda hacía énfasis en el empleo y los mercados laborales y estaba asociada a las primeras proposiciones del Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC). Para la autora chilena esta óptica visualizaba el sector informal como un ámbito laboral de fácil acceso y que absorbía, fundamentalmente, fuerza laboral secundaria. La tercera perspectiva era la del ingreso y bienestar

social que delimitaba a la informalidad en términos del conjunto de hogares en condiciones de precariedad. O sea, para Raczyński este punto de vista, en el fondo, suponía reetiquetar la pobreza urbana sin trascender, de manera significativa, enfoques como los de marginalidad.

Recientemente ha habido otros esfuerzos de sistematización de los enfoques manejados que recogen también la reflexión desarrollada en la década de los ochenta. Por un lado, hay que mencionar el intento de Cartaya (1987) que ha determinado cuatro tipos de interpretaciones: a) la basada en la idea de excedente estructural de fuerza de trabajo y que remite a los planteamientos de PREALC; b) la que enfatiza la subordinación de la producción informal a la producción capitalista y que la autora venezolana califica como neomarxista; c) la que apunta la emergencia de nuevas formas de organización del trabajo, basadas en la flexibilización, que han dado origen a la denominada "economía subterránea" de los países desarrollados y d) el enfoque que esta autora denomina como neoliberal, asociado a De Soto. Por su parte, Roberts (1989b) indica tres clases de interpretaciones. La primera es la que destaca lo que este autor denomina "racionalidades formales" y que identifica con la línea de pensamiento seguida por PREALC. El segundo enfoque sería el que relaciona la informalidad con el Estado y que ha sido propugnado por la economía política de la urbanización en América Latina y que coincide con el segundo modelo interpretativo identificado por Cartaya, o sea, el neomarxista. Finalmente, habría una serie de estudios que buscan rescatar lo que Roberts designa como "racionalidades sustantivas" inherentes al mundo informal, subrayando su contexto sociocultural en términos de redes familiares y comunales².

En un trabajo anterior (Pérez Sáinz, 1990a) hemos propuesto que la reflexión sobre informalidad en América Latina debería ser periodizada. Así, habría un primer momento que remite a los planteamientos iniciales a partir de la superación del análisis en términos de marginalidad urbana. En esta primera etapa, que corresponde aproximadamente a la década de los setenta, cuando aún las economías latinoamericanas tenían cierta dinámica modernizadora, surgen tanto las primeras propuestas del PREALC como la neomarxista, según la calificación de Cartaya. La crisis de los ochenta inaugura un nuevo momento de análisis donde PREALC replantea algunas de sus propuestas y refina otras; igualmente se puede decir del enfoque neomarxista, que profundiza algunos de sus postulados e incorpora otros nuevos y, además, aparece la interpretación de De Soto. A partir de este esquema

² También hay que mencionar la reciente autorreflexión de PREALC sobre su prolongada y rica producción (Mezzera, 1990).

tentativo queremos hacer una evaluación crítica, en profundidad, de la reflexión sobre informalidad en América Latina. Pensamos que todos los intentos de sistematización realizados hasta ahora son valiosos, pero la riqueza de ideas justifica llevar a cabo un inventario más detallado de los distintos aportes. También, y esto es aún más importante, es necesario realizar un balance que muestre qué formulaciones de cada enfoque siguen manteniendo validez analítica y cuáles han sido refutadas empíricamente o superadas históricamente. Con este esfuerzo no pretendemos llegar a un resultado definitivo ya que estimamos que la reflexión sobre informalidad no está en absoluto concluida y, por tanto, no tenemos la mínima pretensión de clausurar tal debate. Por el contrario, lo que buscamos es más bien clarificar los términos del mismo para que consideraciones futuras sean lo más fructíferas posible. Un fenómeno como el de la informalidad urbana, que ha mostrado tanto dinamismo, nos va a deparar, muy probablemente, aún muchas sorpresas. Con un texto como éste pretendemos que las mismas no sean demasiado desconcertantes.

Es sabido que la bibliografía existente sobre informalidad urbana en América Latina es muy extensa³. No obstante, vamos a analizar únicamente un cierto número de trabajos que hemos juzgado clave por su pertinencia teórica y/o metodológica sobre la problemática que nos compete. O sea, no vamos a examinar trabajos cuyo mérito radica sólo en interpretaciones de realidades concretas, pero que no contienen esfuerzo alguno de formalización teórica ya que asumen algunos de los marcos explicativos predominantes.

El presente ensayo, además de esta introducción, se divide en cuatro capítulos. En el primero abordamos los inicios de la reflexión sobre informalidad en América Latina, lo que nos remite a los estudios realizados en la década de los setenta y comienzos de los ochenta. Partiremos de las principales críticas a la teoría de la marginalidad, puesto que las mismas nos sirven para contextualizar la reflexión sobre informalidad en el desarrollo de las ciencias sociales en la región. A continuación, tomaremos en cuenta las propuestas del PREALC, sin duda la institución que ha desarrollado una labor interpretativa más sistematizada y sostenida sobre esta materia. Igualmente, abordaremos

³ Los esfuerzos de sistematización mencionados han manejado la bibliografía básica sobre el tema. Por otro lado, hay que señalar que el PREALC (1989) ha compilado una bibliografía comentada sobre informalidad urbana que abarca desde 1975 a 1987 y que contiene la gran mayoría de los numerosos trabajos existentes en la región en ese período. Tal esfuerzo ha consistido en la elaboración de una ficha que contiene los siguientes datos para cada estudio considerado: autor(es), nombre del trabajo y fecha de realización, institución, cobertura geográfica, metodología, principales resultados y conclusiones e información estadística.

en este primer capítulo los planteamientos provenientes de la economía política y que constituirían la versión que se ha denominado como neomarxista del fenómeno informal. En un segundo capítulo nos centraremos en las reflexiones actuales que están signadas por la crisis que, como ya hemos mencionado, ha realzado la importancia de este fenómeno. De nuevo se retomará el análisis propugnado por el PREALC que supone avances y refinamientos respecto a los razonamientos del período anterior. Un segundo enfoque, inevitable por la aceptación que ha tenido en ciertos medios, es el ligado al nombre de De Soto y que ha sido calificado como neoliberal, como hemos visto, aunque no estamos muy convencidos que tal denominación sea la más apropiada⁴. El tercer punto de vista incluido en este segundo capítulo se puede considerar como la continuación de la reflexión neomarxista, aunque hay que introducir ciertos matices respecto a tal calificativo. Nos centraremos en los trabajos de Portes, sin duda el autor más influyente dentro de esta corriente y que ha desarrollado juicios muy interesantes durante los ochenta.

En estos dos primeros capítulos nos limitaremos a presentar las tesis centrales de estas líneas de pensamiento y abusaremos a veces de citas ya que queremos traicionar en lo mínimo el sentido de las propuestas planteadas. Por el contrario, en un tercer capítulo intentaremos hacer una lectura crítica de las mismas, lo que constituye el objetivo central de este texto. Tal tarea la llevaremos a cabo en torno de una serie de cuestiones clave presentes en las distintas interpretaciones sobre el fenómeno informal. Al respecto, opinamos que hay cuatro cuestiones básicas que deben ser abordadas: a) la articulación de la informalidad dentro de la estructura productiva de economías urbanas como las latinoamericanas; b) la composición interna del fenómeno informal; c) el ámbito socioeconómico que abarca el mismo y d) su historicidad. Considerar tales aspectos supondría incorporar planteamientos de un cierto número de autores, que no pueden ser fácilmente identificados con algunas de las corrientes reseñadas, pero que tienen pertinencia teórica y/o metodológica en relación con tales temas y que nos ayudarán a evaluar las proposiciones de los enfoques estudiados. También en este tercer capítulo formularemos una serie de interrogantes que, en nuestra opinión, no han sido aún resueltos de manera satisfactoria.

Concluiremos con un cuarto capítulo que intentará, por un lado,

⁴ Se nos puede criticar la inclusión de la reflexión de este autor por su falta de rigor académico. Sin embargo, debido al impacto que ha tenido —como ya hemos argumentado— pensamos que merece ser considerado, aunque la importancia que le otorgaremos será también proporcional a su rigor científico. Al respecto, véase el artículo de Bromley (1990) que ubica la figura de De Soto y su pensamiento en el actual contexto de crisis en Perú y América Latina.

hacer una síntesis de lo expuesto en los capítulos precedentes para proponer ciertos criterios que ayuden a acometer de la manera más sistemática posible este fenómeno de la informalidad urbana. Con ello sólo buscamos reforzar la reflexión sobre el mismo desde una óptica conceptual sin ninguna pretensión de sugerir un modelo interpretativo alternativo. Por otro lado, en este capítulo de conclusiones queremos también identificar perspectivas analíticas dentro de la problemática de la informalidad que pensamos deberían ser abordadas en el futuro y que enriquecerían la comprensión de este complejo fenómeno.

Deseamos finalizar esta introducción agradeciendo a Rafael Menjívar, Jaime Mezzerá, Alejandro Portes y Bryan Roberts por sus pertinentes y acertados comentarios que no estamos seguros si hemos sabido recoger y que no les responsabiliza en absoluto de lo argumentado en este escrito. También estamos en deuda con René Poitevin, director del Programa FLACSO-Guatemala ya que gracias a su apoyo, junto al de Rafael Menjívar de la Secretaría General, han hecho posible la publicación de este texto, que se ha financiado con fondos del Ministerio de la Cooperación de los Países Bajos dentro del proyecto de investigación sobre "Informalidad y género en Centroamérica" que FLACSO está coordinando en la actualidad. También queremos agradecer —de manera especial— a Bryan Roberts por su invitación en el mes de marzo a la Universidad de Texas en Austin, donde pudimos realizar trabajo de biblioteca en la Latin American Benson Collection y completar la revisión bibliográfica para este ensayo. Además a Bryan, como a su esposa Susan, les estamos agradecidos por su cálida hospitalidad durante ese tiempo.

Ciudad de Guatemala, julio de 1991

Modernización e informalidad urbana

Como hemos mencionado en la introducción, en este primer capítulo queremos abordar el inicio de la reflexión sobre informalidad en América Latina que tiene lugar en la década de los setenta, cuando gran parte de las economías de la región presentaban aún una dinámica modernizadora. Tomaremos en cuenta tanto el planteamiento del PREALC como aquel que se ha denominado neomarxista. Pero antes de considerar ambos enfoques, nos parece pertinente contextualizar tal inicio de la reflexión sobre informalidad respecto a los temas urbanos privilegiados y debatidos al comienzo de esa década. Esto nos lleva a revisar la discusión sobre el fenómeno denominado en aquel entonces marginalidad urbana. Término que pretendía designar, en gran parte, lo que ha intentado, posteriormente y con más éxito, el vocablo informalidad. No queremos entrar en la discusión que acaeció en torno de la problemática de la marginalidad, sino referirnos a sus principales críticas, ya que las mismas nos permiten apreciar el avance en cuanto al conocimiento que ha supuesto el estudio de la informalidad en relación con posiciones previas.

Crítica a la teoría de la marginalidad

A comienzos de la década de los setenta, Oliveira (1981) realizó un análisis del desarrollo de la economía brasileña que cuestionó numerosos mitos vinculados con el tema. Pero el ejercicio iconoclasta del autor brasileño fue mucho más allá de las especificidades del proceso de acumulación de su país y supuso plantear toda una serie de cuestionamientos de orden teórico pertinentes para la región latinoamericana en su conjunto. Entre ellos nos interesa aquel que tiene que ver con el desarrollo del sector terciario urbano, dado que nos va a servir para ubicar históricamente lo que pensamos constituyen los antecedentes de la reflexión sobre informalidad.

En este sentido hay que rescatar dos ideas básicas de este autor. Primero, formulaba como hipótesis que el crecimiento del sector terciario era parte del modo de acumulación urbano y que, por tanto, no se estaba en presencia ni de un fenómeno de hiperterciarización ni

de un segmento marginal de la economía⁵. Y segundo, como corolario de tal hipótesis, el crecimiento del sector terciario escondía, por el contrario, un mecanismo de explotación puesto que la fuerza de trabajo en tal sector, con bajísimas remuneraciones, transfería plusvalor a las actividades capitalistas (Oliveira, 1981, pp. 31 y 34).

Estas dos ideas centrales han sido retomadas, posteriormente, por dos autores que, en nuestra opinión, han realizado las críticas más certeras y contundentes a la noción de marginalidad. La primera de ellas cuestionó tal noción con base en su elaboración a partir del paradigma de la modernización, mientras que la segunda autora criticó la sustentada en la teoría de la dependencia.

El importante trabajo de Perlman (1976), efectuado en dos favelas y un suburbio de Río de Janeiro, supuso una crítica —sin apelación— al concepto de marginalidad postulado desde el paradigma de la modernización a través de distintos tipos de enfoques (psico-sociológico, ecológico, cultura de la pobreza, DESAL, etc.). Esta autora identificó ocho proposiciones básicas que constituyan un tipo ideal sobre marginalidad que se podía deducir de todos estos puntos de vista.

En términos sociales se enunciaba tanto la tesis de la desorganización interna (los residentes de las favelas —y de este tipo de asentamientos en general— eran individuos atomizados por falta de organización y cohesión social) como la del aislamiento cara al exterior (ausencia de integración con el medio urbano). En términos culturales se propugnaba lo tradicional (la favela era un enclave de localismo rural en la ciudad) y la cultura de la pobreza (los pobladores, ante su situación de precariedad, desarrollaban y perpetuaban una cultura pesimista creando así un círculo vicioso insuperable). En lo económico se sostenía tanto el parasitismo (los habitantes de las favelas obtenían de la economía urbana más de lo que contribuían a la misma) como el localismo (producto de las conductas culturales prevaletentes ya mencionadas). Y, finalmente, las dos últimas proposiciones remitían al nivel político: los pobladores no estaban incorporados a la vida política (apatía política) y debido a su frustración, desorganización social y anomia, eran susceptibles de ser atraídos por el radicalismo de orientación izquierdista (tesis del radicalismo político) (Perlman, 1986, pp. 130-131).

Perlman expuso sistemáticamente estas ocho proposiciones a verificación empírica en las tres áreas en las que realizó su estudio, refutándolas de manera inapelable (Perlman, 1976, pp. 132 y ss). Pero más im-

⁵ Años después, Muñoz y Oliveira (1979, pp. 35-40) han mostrado que tal supuesta hiperterciarización ha sido producto del propio crecimiento industrial y no un fenómeno ajeno al mismo.

portante fue su crítica a las tres principales propuestas que sustentaban el “mito de la marginalidad”.

Así, tal teoría, en primer lugar, “...no sólo ha establecido una serie de características (ecológicas, económicas, sociales, culturales y políticas) de las poblaciones ‘marginales’ sino que ha asumido —fundamentalmente— la covariación de todas estas dimensiones; de esta manera, ha desplazado la atención de la independencia que caracteriza a cada uno de estos niveles. Por ejemplo, alguna gente puede elegir vivir en un asentamiento precario por razones económicas o de estilo de vida incluso aunque tenga un empleo estable como obrero en el sector capitalista. Una persona puede ganar poco y sin embargo tener valores culturales, prácticas sociales y actividades políticas suficientemente sofisticadas”⁶. El segundo supuesto remite a la idea de que la “...pobreza es un resultado de las condiciones individuales de los pobres y no una condición de la propia sociedad. Sin considerar instituciones sociales que proveen los parámetros básicos de la vida de los pobres—es decir, los mercados laborales, divisiones en términos de clases sociales y el propio Estado— es difícil superar una visión que culpa a los pobres de su situación de pobreza”⁷. Pero para Perlman la objeción más importante tenía que ver con el hecho de que “...el paradigma de la marginalidad está basado en un modelo de equilibrio o integración social. No sólo los mitos no son ciertos, sino que el modelo no es válido. La teoría de la marginalidad asume que el funcionamiento del sistema supone relaciones entre las partes mutuamente satisfactorias y beneficiosas. Es perfectamente posible un sistema estable inclinado hacia la ventaja de algunos debido precisamente a la explotación, implícita o explícita, del resto. Los grupos explotados no están marginados sino, al contrario, fuertemente integrados al sistema, funcionando como parte vital del mismo. Es decir, integración no implica necesariamente reciprocidad” (Perlman, 1976, pp. 244-245).

Añadamos que esta autora, una vez refutado el “mito de la marginalidad” tal como se formuló desde la teoría de la modernización, suscribió la perspectiva estipulada por el paradigma de la dependencia. O sea, el fenómeno de la marginalidad se debía explicar como un reflejo

⁶ Esta crítica fue, posteriormente, asumida por Castells, quien señala que “...dando por supuesta (sin prueba alguna) la covariación empírica de las posiciones de nivel bajo ocupadas en las diferentes dimensiones, la ‘teoría de la marginalidad’ ofrece una explicación de la sociedad en que la emigración rural y la marginalidad ecológica aparecen como variables independientes inexplicadas que afectan los atributos culturales del pueblo que vive en los márgenes urbanos; por ejemplo, la anomia psicológica, la conducta desviada y la apatía política” (Castells, 1986, pp. 253-254).

⁷ La traducción de todas las citas en inglés son nuestras. Advertimos que hemos utilizado publicaciones en castellano de algunos textos que originalmente estaban en inglés.

del desarrollo dependiente que caracterizaba a sociedades como las latinoamericanas (Perlman, 1976, pp. 251 y ss). Es justamente esta óptica interpretativa la que fue criticada por Bennholdt-Thomsen (1981), una segunda autora que estimamos importante examinar, y cuya labor crítica ha estado dirigida contra cuatro postulados de la visión dependientista⁸.

En primer lugar, se oponía a la idea de determinación del ejército industrial de reserva en términos de su funcionalidad al sistema capitalista y, en especial, respecto del capital monopolista. Esta crítica estaba destinada a autores como Nun y Quijano y remitía, en última instancia, al rechazo del funcionalismo estructural a-dialéctico y al reduccionismo que privilegiaba al capital monopolista en esa etapa del desarrollo.

Una segunda idea combatida por Bennholdt-Thomsen era que la existencia de sectores precapitalistas, o simplemente no capitalistas, suponían un freno al desarrollo de las fuerzas productivas y, por ende, eran la causa de la limitada absorción de fuerza de trabajo en contextos como los latinoamericanos. En lo relativo a este tema, la autora germana criticaba conceptos catalogados como antihistóricos, como el de modo de producción utilizado por Singer, que no reconocía la relevancia económica, social e histórica de formas no asalariadas de trabajo. O sea, todo lo que Bennholdt-Thomsen ha determinado como “producción de subsistencia”, como veremos más adelante, se excluía en tal concepción estrecha, implicando que la teoría marxista degenerase en una mera apología del desarrollo capitalista.

El tercer postulado cuestionado, y que se asociaba a los trabajos de Kowarick, era que la explotación por el capital sólo tenía lugar en relación con el trabajo asalariado. Si bien reconocía la posición crítica de este autor relativa a la problemática de la marginalidad, no obstante había argumentos contradictorios en el sociólogo brasileño. Así, por un lado, afirmaba la contribución mínima de la fuerza de trabajo marginal al excedente mientras que, por otro, realizaba el aporte de este tipo de capacidad laboral al proceso de reproducción de la clase obrera. Para Bennholdt-Thomsen, esta contradicción remitía a problemas fundamentales de la teoría marxista: cómo explicar la explotación que sufren los trabajadores incorporados marginalmente a la producción capitalista y cómo analizar la reproducción de las relaciones labora-

⁸ La contundencia de las críticas de esta autora se pone de manifiesto desde el comienzo de su argumentación cuando señala que el mismo término marginalidad “...significa estar al margen o al borde, y con respecto a un campo social, a primera vista, se tiende a entender un problema marginal bajo este concepto, es decir, una categoría residual más allá del caso normal; por ende, la elección de la palabra es absurda para caracterizar la situación de la mayoría de la población” (Bennholdt-Thomsen, 1981, pp. 1.505-1.506).

les no asalariadas a partir del propio vínculo con el capital.

Finalmente, el cuarto postulado criticado era que la lucha de clases en el capitalismo tenía una naturaleza proletaria, por lo que ciertos autores, como Touraine, habían propuesto entender a los marginados no como explotados, sino como excluidos. Para la autora germana esta caracterización es fruto de una visión limitada del concepto de explotación, lo que remite a sus anteriores cuestionamientos (Bennholdt-Thomsen, 1981, pp. 1.521-1.529).

Basándose en este conjunto de críticas, esta escritora esbozó lo que, a su entender, podría ser una nueva conceptualización del fenómeno de la marginalidad. El eje fundamental de su argumentación ha sido reivindicar el concepto de “producción de subsistencia” partiendo de la idea de que la existencia de fuerza de trabajo no asalariada, no remunerada o pagada a nivel mínimo, es un fenómeno estructural del capital. La presencia de esa “producción de subsistencia”, en la que se ubica tal tipo de capacidad laboral, sería condición previa del proceso de acumulación; fenómeno que, a pesar de su importancia, no ha sido tomado en cuenta en los análisis clásicos. En el caso de América Latina, el desarrollo capitalista ha supuesto proletarización sin salarización, por lo que los trabajadores que engrosan el ejército industrial de reserva se localizan en tal esfera de subsistencia que, por constituir un caso generalizado, no puede ser considerado como meramente transicional.

En esta dirección, esta autora argumentaba que “...la manifestación cuantitativamente extrema del ejército industrial de reserva se debe a un desarrollo histórico en el que la tecnología del capitalismo tardío ha cumplido la meta del desarrollo de las fuerzas productivas —vale decir, reemplazar el trabajo vivo por muerto— y en que se ha bloqueado y se hace imposible la vuelta a la producción de subsistencia fuera de la economía de mercancías. La nueva calidad del ejército industrial de reserva está en la importancia absoluta que a base de esta disponibilidad existencial corresponde a la producción de supervivencia. Se trata entonces de un fenómeno históricamente nuevo, por lo que nos parece razonable crear también un nuevo concepto para él. Por cierto que el término ‘marginalidad’, usado para designar las formas en que se presenta esta situación de vida en América Latina, tiene un carácter ideológico, pero si el sentido de la palabra ‘marginalidad’ se desliga de su contexto original, de la idea de sociedad integrada y equilibrada, entonces señala bastante bien la paradoja de las relaciones sociales. Y frente al trasfondo que aquí se ha descrito, esta caracterización de nuevas formas de pauperización, en un comienzo sólo descriptiva, termina adquiriendo legitimación conceptual” (Bennholdt-Thomsen, 1981, p. 1.537).

Si bien ambas autoras delimitaron sus propias perspectivas analíticas dentro del tema de la marginalidad sin trascenderla, no obstante

plantearon críticas a dos tesis básicas de tal enfoque. En el caso de Perlman, cuestionó la externalidad de este fenómeno respecto al proceso modernizador. O sea, como vimos, marginalidad era, de hecho, una forma de integración al mismo y no su exclusión, por lo que esta problemática tenía que ser juzgada como característica propia y específica de los procesos modernizadores periféricos, tales como los acaecidos en América Latina. En cuanto a Bennholdt-Thomsen, su insistencia en lo que denominó “producción de subsistencia” implicaba que esa fuerza laboral marginal sí resultaba funcional al proceso de acumulación que se desarrollaba a partir de la modernización de la región. Es decir, estas dos tesis centrales en la reflexión sobre marginalidad, la de la externalidad, en el caso de los enfoques basados en la teoría de la modernización, y la de la a-funcionalidad, en aquéllos guiados por el paradigma de la dependencia, fueron objetados—de manera contundente—por estas autoras. Justamente, tales críticas fueron asumidas en la reflexión sobre informalidad, como vamos a ver en los próximos apartados de este mismo capítulo, suponiendo un avance significativo en el esfuerzo por comprender el fenómeno que se intentaba explicar.

PREALC y el sector informal urbano

En América Latina la institución que introdujo, y logró popularizar, la reflexión sobre la informalidad fue PREALC. En este sentido, hay que recordar que este organismo, como parte integrante de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), se incorporaba a las tareas investigativas que se llevaban a cabo en otras regiones del llamado Tercer Mundo⁹. Durante la década de los setenta, PREALC realizó una serie de estudios de orden empírico que sirvieron para comenzar la exploración del fenómeno de la informalidad y detectar así sus principales dimensiones¹⁰. Pero, paralelamente, funcionarios de

⁹ Recordemos que el término informal parece que fue utilizado por primera vez por Hart en un estudio sobre Accra en Ghana. Posteriormente, fue consagrado en el informe de la “Misión Kenya”, una de las tres que llevó a cabo, en la década de los setenta, el Programa Mundial del Empleo de la OIT y del cual depende PREALC. Para un análisis de la génesis y desarrollo de este término fuera de América Latina, especialmente en relación con realidades africanas, ver Moser (1978).

¹⁰ El primer estudio que efectuó PREALC sobre el sector informal, en Asunción, identificó que gran parte del problema del subempleo urbano se concentraba en lo que entonces se designó como “sector autónomo”. Tal denominación fue más tarde cambiada por la de “sector informal urbano”, adecuándose así a la terminología oficial de la OIT, aunque mantuvo su énfasis analítico de naturaleza estructuralista (Mezzerá, 1990).

esta institución iniciaron una reflexión teórica para fundamentar el término “sector informal urbano”. Si bien nos interesa centrarnos sobre ella, también es pertinente rescatar algunos de los hallazgos de los estudios empíricos realizados y, sobre todo, explicitar los supuestos metodológicos de identificación de lo informal que se utilizaron en los mismos.

El análisis de la informalidad urbana constituyó parte importante de estudios sobre empleo que PREALC efectuó en tres países de la región (Ecuador, El Salvador y Paraguay) en esa década. El énfasis de tal análisis se centró en dos aspectos: determinar el peso de la informalidad en la población ocupada urbana para conocer su importancia cuantitativa y caracterizar a la fuerza laboral identificada como informal.

Por una parte, se detectó que alrededor de la mitad de la fuerza de trabajo urbana ocupada se ubicaba en actividades que se consideraban como informales; es decir, se estaba ante un fenómeno cuantitativamente relevante que no podía ser ignorado. Obviamente, en tales estimaciones subyacía el problema metodológico —que abordaremos más adelante— de cómo delimitar la informalidad¹¹. Y, por otra, se encontró que la fuerza de trabajo caracterizada como informal presentaba todo un conjunto de atributos sociodemográficos particulares. Así, se señalaba, en primer lugar, una más alta participación laboral de las mujeres en este sector que en la economía urbana vista globalmente; este rasgo se mantenía incluso excluyendo al empleo doméstico. Segundo, se detectó también polarización étnica, ya que los porcentajes, tanto de trabajadores más jóvenes como de edad más avanzada eran más significativos en las ocupaciones informales. Empero, en tercer lugar, a pesar de las características demográficas previas no necesariamente informalidad era sinónimo de absorción de fuerza de trabajo secundaria, o sea, los jefes de hogar podían ser mayoritarios dentro del sector informal. Cuarto, los trabajadores informales se caracterizaban por niveles educativos inferiores; en este sector tendían a concentrarse los denominados funcionalmente analfabetos (personas con menos de tres años de escolaridad). Y, finalmente, se observó en el ámbito informal una presencia significativa de migrantes de origen rural o provenientes de ciudades intermedias (PREALC, 1978, pp. 31-32). Este tipo de perfil sociodemográfico de la fuerza de trabajo informal ha sido refrendado,

¹¹ Como veremos más adelante, se utilizaron dos tipos de criterios: categoría ocupacional e ingresos. Basándose en los mismos se hicieron estimaciones sobre otros países. Así, en términos ocupacionales, el peso del sector informal oscilaba entre 39% de la fuerza de trabajo urbana para Chile y 60% para Perú, mientras que, según el criterio de ingresos, tales porcentajes variaban entre 24% para Brasil (en relación a los Estados de Río de Janeiro y Sao Paulo) y 50% para República Dominicana (Santo Domingo) (PREALC, 1978, p. 30).

en su mayoría, en numerosos estudios efectuados posteriormente, desde la perspectiva de PREALC¹².

Metodológicamente hay que anotar, como primer punto, que la información de estos estudios se recabó, por obvios motivos de factibilidad, a través de encuestas de hogares, pero al respecto se determinó que esa modalidad no era la idónea (Souza y Tokman, 1976, p. 69). Esta observación remite a la sustentación conceptual del PREALC —a la que nos referiremos más adelante— que entendía este fenómeno en términos de sector de la estructura productiva y no tanto en relación a la fuerza de trabajo absorbida en el mismo; es decir, metodológicamente lo adecuado para efectuar la recolección de información sería llevarla a cabo a través de encuestas de establecimientos. Esta limitación metodológica suponía, en segunda instancia, que se utilizaban criterios aproximativos en la delimitación del fenómeno informal. Pero éstos no fueron homogéneos en los tres estudios realizados. Así, en los casos de Asunción y San Salvador se utilizó el de nivel ocupacional, entendiendo que dentro de la informalidad se encontraban las siguientes categorías: empleadas domésticas, trabajadores ocasionales, empleados en empresas que contrataban hasta cuatro personas y trabajadores por cuenta propia (en el caso salvadoreño, esta última categoría se refinó en términos educativos para excluir a los profesionales potenciales, esto es, aquéllos con educación superior). Por el contrario, en cuanto a Quito y Guayaquil, el principio delimitativo fue el del ingreso. Todos los trabajadores con remuneraciones inferiores al salario mínimo legal fueron considerados como informales, mientras el resto se ubicó dentro del sector formal (PREALC, 1978, pp. 28-29). La utilización de estos tipos de pautas explica por qué la estimación del peso de la informalidad (casi la mitad del empleo urbano) ha sido tan eleva-

¹² La caracterización del sector informal urbano como puerta de entrada al mercado laboral urbano de migrantes ha sido cuestionado por algunos estudios. De este modo, para el caso chileno y a base de datos censales, los cuales impiden tomar en consideración las microempresas (establecimientos informales que ocupan menos de cinco personas remuneradas), se ha mencionado que los migrantes de ambos sexos tienen menos probabilidades de ingresar al ámbito del trabajo por cuenta propia (y del trabajo familiar no remunerado) que los no migrantes. En cuanto al caso brasileño, se ha argumentado que las mujeres que se desplazan a centros urbanos metropolitanos tienden a insertarse laboralmente a través del empleo doméstico (que en las actuales reformulaciones del PREALC, como veremos en el próximo capítulo, queda excluido del sector informal) mientras que los hombres migrantes lo hacen en la rama de la construcción, lo que suele implicar ocupaciones en empresas modernas (PREALC, 1983). No obstante, esta inserción de la fuerza laboral masculina puede también suponer ocupación en la informalidad, por lo que el argumento tiende a debilitarse. Hay que señalar que, además de este problema, hay otras cuestiones sobre la relación entre migración e informalidad que no han sido todavía dilucidadas de manera satisfactoria (Mezzera, 1987b, pp. 10-12).

da. El refinamiento de criterios que hará PREALC en la década de los ochenta, como podremos apreciar en el próximo capítulo, relativizarán tal peso sin que eso suponga que el fenómeno informal pierda importancia.

Como decíamos al inicio de este apartado, paralelamente a este quehacer empírico, dentro del propio PREALC sus principales funcionarios comenzaron a desarrollar un intento de formalización teórica del concepto sector informal urbano. El punto de partida fue afirmar la existencia de un excedente de mano de obra que mostraba que si bien el proceso de industrialización (basado en la sustitución de importaciones y que constituyó el modelo generalizado de las experiencias modernizadoras de la región) había logrado un ritmo aceptable de crecimiento del producto, el mismo no era correlativo con el incremento de oportunidades de empleo. Inscribiéndose en la tradición del pensamiento cepalino, que se evidenciaría también en otras reflexiones del PREALC, se identificaban como causas de tal desajuste las siguientes: a) la orientación de la producción hacia un mercado de bienes reducido, lo que remitía a la conocida tesis de la estrechez del mercado interno; b) el contexto de transnacionalización en el cual acontecía tal proceso industrializador, lo que implicaba la imposición del tipo de bienes a producir y de la tecnología a utilizar y c) el progreso técnico que caracterizaba tal proceso, ya que ahorraba más mano de obra que capital (Souza y Tokman, 1976, p. 61). La presencia de tal excedente laboral suponía que su absorción tenía que localizarse fuera del sector moderno de la economía. Es decir, se postulaba que había segmentos diferenciados en el mercado de trabajo urbano.

Esta última proposición no significaba regresar a una perspectiva dualista, como había estado implícito en la reflexión sobre marginalidad. Lo que se estaba argumentando era, en primer lugar, la existencia de relaciones entre sectores. Tal articulación se percibía de manera analógica al modelo centro-periferia de inspiración cepalina. Las "importaciones" del sector informal estaban conformadas por alimentos procesados e insumos provenientes del sector formal (además de alimentos no elaborados del sector agrícola) mientras sus "exportaciones" consistirían en servicios personales, planteándose que los vínculos de subcontratación no eran significativos.

Las posibilidades de crecimiento de las actividades informales dependían del propio desarrollo del sector formal y, en este sentido, se apuntaban distintas situaciones. Así, las más adversas serían aquellas que estarían funcionando ya en contextos oligopólicos y donde las oportunidades de expansión de las actividades informales se verían restringidas, sin que eso supusiera su ineludible desaparición. El caso contrario lo constituirían las actividades ligadas a la prestación de servicios personales, dado que el lento progreso tecnológico en estas

ramas impide su rápida oligopolización. Ciertas actividades industriales manufactureras, y sobre todo el comercio, se encontrarían en una posición intermedia. Tal diversidad de situaciones llevó a acuñar la expresión "subordinación heterogénea" para señalar que la expansión del sector informal depende de los espacios o nichos económicos no ocupados por el sector moderno que es el que lidera el proceso de desarrollo (Tokman, 1978, pp. 114-116).

Por otro lado, se enfatizaba la idea de una única estructura productiva pero de carácter heterogéneo, con diferentes niveles tecnológicos. Así, se afirmaba que "...existen estratos diferenciados en el mercado de trabajo formal, lo que implica a su vez una estructura de remuneraciones también diferenciada. Por otra parte, el número de puestos de trabajo en cada uno de los estratos es limitado, siendo previsible que es menor cuanto más alto es el estrato en referencia. Sin embargo, las personas pueden, individualmente y bajo ciertas condiciones, transitar de un estrato del mercado a otro (...) Esta concepción de un mercado de trabajo formal estratificado permite visualizar al sector informal como el último eslabón en la jerarquización de la actividad económica establecida por la heterogeneidad estructural" (Souza y Tokman, 1976, p. 64). Esto es, se entendía a la informalidad como sector productivo, de ahí que la expresión del PREALC sea justamente la de sector informal urbano, y se rescataba del pensamiento cepalino la idea de conformación heterogénea de la estructura productiva que la modernización había generado¹³.

Por consiguiente, PREALC asumió un modelo de segmentación sustentado en tres hipótesis básicas: a) el mercado laboral debe entenderse en términos de segmentos y no como un agregado homogéneo; b) los mecanismos de determinación del nivel de empleo y salario difieren según el segmento y c) la segmentación debe concebirse como un fenómeno permanente y no coyuntural. Esto supone que este enfoque no considera, como los neoclásicos, que el mercado laboral sea un mecanismo eficiente de asignación de fuerza de trabajo. También postula que la determinación del salario se debe explicar por factores institucionales y por la conflictividad social, como argumenta el punto de vista marxista, antes que por la productividad marginal del trabajo, como sostienen tanto los neoclásicos como los keynesianos (Solimano, 1985, pp. 30-45).

Este carácter subordinado del sector informal se expresaba en la facilidad de acceso al mismo, fenómeno que PREALC, desde el comienzo de su reflexión, erigió en un rasgo clave de su comprensión y que, como veremos en el próximo capítulo, remite a su conceptua-

¹³ El texto clave al respecto es el de Pinto (1970), una referencia constante en los trabajos del PREALC.

lización. Tal facilidad se entendía en un doble sentido. Por un lado, implicaba escasos recursos tecnológicos, en tanto que las actividades informales se caracterizaban por su poca capitalización y por constituir unidades productivas de reducido tamaño. Por otro, estas actividades eran accesibles, puesto que se localizaban en mercados competitivos o en la base de la estructura productiva en el caso de mercados oligopólicos concentrados; o sea, las actividades informales eran aquellas que obtenían ganancias de origen no monopolístico (Souza y Tokman, 1976, pp. 64-67). Avancemos que esta referencia a la problemática de la monopolización devendrá central en la actual reflexión del PREALC.

Basándose en todo este conjunto de proposiciones se definió al sector informal urbano como un ámbito laboral en el que "...en la mayoría de los casos no existe separación entre empresa (demandante) y trabajador (oferente) sino, por el contrario, predominan las actividades por cuenta propia donde ambas funciones son desempeñadas por la misma persona. En segundo lugar, y en gran parte como consecuencia de lo anterior, el salario no constituye la forma de remuneración más generalizada. Por último, la acción del Estado en la regulación de las relaciones de trabajo, tanto en materia de legislación como de control, es prácticamente inexistente" (Tokman, 1979, p. 85). Es decir, estamos ante una definición que tiende a equiparar informalidad con trabajo por cuenta propia y que enfatiza la ausencia de regulación de las relaciones laborales.

De lo expuesto en los párrafos precedentes podemos advertir que las ideas desarrolladas en el seno del PREALC en torno de la problemática de la informalidad supusieron, ante todo, un rechazo de la visión dualista que había caracterizado el análisis de la marginalidad. En esta dirección, se refutaba la tesis de la externalidad que, como hemos visto, había sido formulada desde la teoría de la modernización, ya que se entendía el fenómeno informal como parte integrante de una única estructura productiva de naturaleza heterogénea. De esta manera se coincidía, metodológicamente, con las interpretaciones de corte dependentista sobre marginalidad, ya que se partía también del análisis de la estructura y funcionamiento del sistema económico como un todo, examinando el papel de la fuerza de trabajo excedentaria en el proceso de acumulación. Igualmente, se coincidía con estas interpretaciones en el papel restringido que se atribuye al ejército industrial de reserva, entendido en un sentido clásico. Sin embargo, la posición del PREALC presentaba diferencias respecto a las dependentistas en un doble sentido. Por una parte, se cuestionaba la validez apriorística de que el sector o polo marginal transfiriese excedente al hegemónico y, por otra, al tema de la escasez de recursos se añadía la dimensión de acceso restringido al mercado (Tokman, 1979, pp. 82-83).

Por consiguiente, PREALC en sus primeras sistematizaciones teóricas abordaba el tema de la informalidad comprendiendo que este fenómeno constituye un sector de una única estructura productiva urbana de naturaleza heterogénea y al cual había facilidad de acceso, tanto en términos de tecnología como de mercado. De ahí que este organismo hable de “sector informal urbano”, lo que supone que esta problemática remite, fundamentalmente, a la estructura productiva como ámbito analítico. Por otro lado, la fuerza de trabajo que se situaba en este sector era caracterizada como excedente laboral no absorbido en el proceso de modernización, basado en la industrialización sustitutiva de importaciones, y que como tal adquiría naturaleza estructural. Además, se proyectaba una imagen de la informalidad asociada a la del trabajo por cuenta propia.

Capital e informalidad: el enfoque neomarxista

Gracias al impulso dado por el PREALC a la reflexión sobre el tema de la informalidad urbana, paralelamente se desarrollaron una serie de estudios —de naturaleza empírica— cuyo denominador común fue mostrar, de manera fehaciente, la articulación entre capital y actividades informales. De esta manera, lo que se estaba cuestionando era la tesis de la a-funcionalidad de esta fuerza de trabajo para el proceso acumulativo, tal como se había postulado desde el enfoque dependientista. Si bien este conjunto de estudios no necesariamente explicitaba sus supuestos teóricos, fueron posteriormente formalizados en planteamientos formulados desde la economía política, por lo que los hemos ubicado en la perspectiva neomarxista. A pesar del carácter empírico de estos estudios, merece la pena resumir, por sus implicaciones teóricas, los principales hallazgos de algunos de ellos.

Así, Lomnitz (1978), a partir de la profusa información que recabó para su sugerente análisis de redes sociales en un asentamiento popular de la ciudad de México, indicó diversos mecanismos de articulación entre actividades informales y sector moderno, destacando el papel de los denominados intermediarios. Un primer ejemplo lo constituía el caso de la construcción, donde contratistas de obras transformaban a trabajadores independientes en asalariados indirectos de empresas constructoras. Otro ejemplo, susceptible también de ser generalizado al resto de América Latina, lo representaba el fenómeno de la maquila en su variante de trabajo domiciliario. Así, intermediarios controlaban a decenas de mujeres dispersas en la ciudad, recluidas en sus respectivos hogares y sin contacto entre ellas, cuyo trabajo era apropiado finalmente por las firmas exportadoras. Por su parte, Birbeck (1978), en su estudio sobre recolectores de basura en Cali, señaló la importancia de esta

actividad en la provisión de insumos para la industria papelera. Este autor definió a estos trabajadores como “obreros industriales externos” con una organización peculiar de su proceso laboral. También en esta misma ciudad colombiana, Bromley (1978) detectó que más de un tercio de los vendedores callejeros laboraban a comisión o en condición de dependencia de sus proveedores. Los primeros vendían productos de un número limitado de empresas o mayoristas a un precio relativamente fijo, recibiendo una comisión por unidad vendida; los segundos mostraban una alta vulnerabilidad frente a sus proveedores, tanto en términos de mercancías como de créditos. Para este autor, ambas situaciones se podían caracterizar como de explotación potencial¹⁴.

Por lo tanto, este tipo de estudios advertía cómo el trabajo por cuenta propia, que se suponía en esos años como la expresión por excelencia de la informalidad, escondía —en ciertos casos— una salarización encubierta y una sumisión del trabajo al capital¹⁵. De este modo este conjunto de indagaciones, brevemente reseñadas en el párrafo anterior, constataban empíricamente que el trabajo informal sí podía ser funcional al capital en contra de las posiciones de inspiración dependentista que sustentaban la tesis de la a-funcionalidad.

Un primer intento de formalización teórica de este tipo de estudios de naturaleza empírica fue el que realizó Roberts (1979) en su análisis —convertido hoy en día en un texto clásico— de economía política de la urbanización en sociedades periféricas y, especialmente, en América Latina. Este autor englobó el fenómeno de la informalidad en lo que denominó el sector de pequeña escala y que definió, de manera tentativa, como todas aquellas “...actividades que no se realizan en fábricas o por servicios asociados a la producción en gran escala, tales como los financieros y los profesionales, por grandes establecimientos comerciales o empresas de transporte o construcción caracterizadas por montos importantes de capital. El sector de pequeña escala incluye talleres artesanales, negocios de reparación, pequeño comercio y toda una gama de productores por cuenta propia o trabajadores ocasionales” (Roberts, 1979, p. 114).

Esta delimitación de actividades de pequeña escala recordaba al trabajo domiciliario y a la pequeña producción mercantil de comienzos

¹⁴ En su revisión de estudios sobre marginalidad, Peattie (1979) señaló las conexiones entre actividades “marginales” y empresas del sector moderno.

¹⁵ Este fenómeno llevó a que, posteriormente, desde la óptica del propio PREALC, se distinguiesen modalidades distintas de este tipo de trabajo, tales como “...trabajo por cuenta propia en el sentido estricto; trabajo por cuenta propia semisalarizado (formalmente independiente, pero subordinado a alguna empresa) y trabajo por cuenta propia marginal (sin acceso a recursos productivos pero, a la vez, sin posibilidades de subordinación)” (Möller, 1984, p. 8).

de la Revolución Industrial en Inglaterra. En esta perspectiva, se planteaba que estas actividades están articuladas con el sector moderno, que provee insumos y capital. No obstante, para Roberts había dos diferencias cruciales entre tal experiencia industrializadora y la acaecida en sociedades periféricas como las latinoamericanas. En primer lugar, en ésta se detecta la presencia significativa de un fuerte Estado centralizado que ha jugado un importante papel en cuanto a promover el desarrollo. Y, en segundo lugar, la industrialización periférica se ha caracterizado desde sus inicios por su gran escala. Estas peculiaridades del sector moderno en contextos periféricos justificaban que el sector de pequeña escala no se considerase tradicional, ni en las técnicas que utiliza ni en el tipo de actividades que desarrolla (Roberts, 1979, pp. 109 y 115).

Además, otra diferencia crucial en la analogía establecida entre este sector y las formas productivas atrasadas del capitalismo de la Revolución Industrial era que este sector de pequeña escala no se visualizaba como algo transitorio, sino más bien permanente. Las razones de su persistencia radicaban, según este autor, en que constituye "...un complemento conveniente para el sector de gran escala. Las empresas grandes no pueden acometer una expansión de sus inversiones fijas ante mercados inciertos o fluctuaciones de la demanda. Resulta más provechoso expandir la producción a través de sistemas de subcontratación, como los descritos anteriormente, ya que la fuerza laboral puede ser expulsada sin mayores costos cuando la demanda decae. En países subdesarrollados muchos productos tienen mercados, por naturaleza, inciertos. Grupos de escasos ingresos suelen consumir productos de baja calidad los cuales pueden, en ciertas ocasiones, ser producidos de manera competitiva por empresas de pequeña escala; también demandan reparaciones, servicios baratos y bienes de segunda mano, lo que supone sustitución de partes y 'canibalismo' de otros productos. Grupos de altos ingresos demandan bienes de lujo y producción artesanal especializada como muebles, alfarería o ropa. De hecho, en muy pocas ciudades del mundo subdesarrollado hay un mercado relativamente desarrollado e integrado para producción fabril. Además, algunos sectores, como el textil o el de alimentos y bebidas, confrontan problemas de fluctuaciones estacionales de demanda" (Roberts, 1979, pp. 117-118).

La articulación entre estos dos sectores estaría garantizada por el propio Estado cuyo intervencionismo ha permitido un vínculo dinámico entre ambos. De hecho, para Roberts (1979, p. 133) el sector de pequeña escala sobrevive en los intersticios de la regulación estatal y sus beneficios derivan de escapar a ella. De esta manera, este autor planteó un nexo entre informalidad y Estado, en términos de regulación, que será retomado con fuerza en el enfoque neomarxista actual.

Finalmente, Roberts (1979, pp. 127-131), en su sistematización

teórica, formuló tres elementos clave en relación a la dinámica del sector de pequeña escala. Primero, las ventajas comparativas del mismo se basan en una intensa explotación de la fuerza de trabajo; en este sentido, se utiliza al máximo la capacidad laboral familiar. Segundo, las relaciones personales y la confianza son cruciales en el desenvolvimiento de este sector; de ahí que este autor postule la centralidad de las redes de intercambio y obligaciones en la comprensión de este hecho¹⁶. Y, tercero, las posibilidades de acumulación y del subsiguiente crecimiento de este sector son limitadas, siendo las propias empresas a gran escala las que restringen tal desarrollo.

Una segunda tentativa de formalización teórica, que retoma varios elementos de la propuesta de Roberts, fue la asociada a Portes y Walton (1981). En estos escritores, el tema de la funcionalidad de las actividades informales respecto al capital devino también crucial y, por tanto, suponía igualmente el rechazo de las concepciones dependentistas sobre marginalidad.

En las propuestas de Portes y Walton la funcionalidad de la informalidad respecto del capital se planteaba a un doble nivel. Por un lado, los capitales particulares (o sea, empresas formales específicas) encuentran una serie de ventajas al subordinar actividades informales. En cuanto a la producción, tales ventajas "...incluyen, primero, costos por unidad más baratos ya que los trabajadores subremuneran su propio trabajo y el de sus familiares o asalariados. Pero más importante es que la producción informal se adapta a la demanda estacional permitiendo a las empresas formales emplear o despedir trabajadores según su conveniencia sin asumir los costos de compensación por desempleo". Pero también apuntaban beneficios vinculados con la circulación ya que "...el sistema de redes de minoristas informales tiene ventajas individuales para las empresas formales en términos de expansión de una fuerza de trabajo comercial estable. Como en el caso de los trabajadores productivos informales, los vendedores callejeros y los tenderos barriales laboran sin ninguna protección de la seguridad social y a la discreción total de las grandes compañías. Sus salarios —disfrazados como comisiones o beneficios marginales— son considerablemente más bajos que los que perciben los empleados formales del ramo" (Portes y Walton, 1981, pp. 99 y 103)¹⁷.

Pero junto a esta funcionalidad, que remite a la valorización de

¹⁶ Es en relación con este carácter central que Roberts, en su texto sobre interpretaciones de la informalidad urbana, al cual hemos hecho referencia en la introducción del presente trabajo, ubica la corriente analítica denominada de "racionalidades sustantivas". Abordaremos las principales ideas de esta interpretación en el tercer capítulo.

¹⁷ Como se puede observar, esta argumentación es muy similar a la expuesta por Roberts sobre las razones de la persistencia del sector de pequeña escala.

capitales particulares, estos autores señalaban otra que atañía al capital en general y que, por tanto, era de mayor significación. Para Portes y Walton, el principal mecanismo para mantener o aumentar la masa de plusvalor consistía en reducir al máximo el costo de subsistencia de los trabajadores. Esto es algo que cada empresa por sí sola no puede lograr, pero que es factible en términos de la organización global de la economía. Así, "...dos valores de S (costo de subsistencia definido tanto en términos biológicos como sociales - JPPS) deben diferenciarse. S1 representa el costo teórico de subsistencia si la totalidad del valor de las necesidades deben adquirirse como mercancías. S2 representa el costo real de subsistencia, incluyendo tanto los bienes y servicios producidos en el propio hogar como aquéllos obtenidos a través de canales informales. La discrepancia entre S1 y S2 es sustancialmente diferente entre las economías centrales y las periféricas. Aunque en los países avanzados S2 y S1 no coinciden, la discrepancia es mucho mayor en la periferia (...) Dicho de otra manera, la porción de D (la diferencia entre el salario W y el costo de subsistencia S - JPPS) representada por la diferencia entre S1 y S2 constituye la cantidad de plusvalor extraída a los trabajadores del sector informal. Aunque este tipo de trabajo no genera directamente plusvalor, no obstante afecta el nivel relativo de W y, por consiguiente, la tasa de plusvalor en el sector formal. Permite un nivel promedio salarial en las empresas formales por encima del nivel de subsistencia a la vez que es sólo una fracción del que rige en las economías centrales. De esta manera, el trabajo no pagado de trabajadores familiares e informales alimenta las arcas de las grandes corporaciones industriales y financieras" (Portes y Walton, 1981, pp. 87-88).

Según estos autores, esta contribución de las actividades informales a la reproducción de la clase obrera se expresaría, fundamentalmente, de tres formas. En primer lugar, estarían las redes de subsistencia que incluyen actividades tales como la producción y comercialización externa a los canales formales, así como la autoconstrucción de vivienda. Segundo, la producción mercantil simple y el pequeño comercio sería otra modalidad que comprende tanto la venta de producción casera como las tiendas barriales, resaltando estas últimas por sus ventajas en cuanto al fraccionamiento del volumen de ventas, su localización cercana, con el subsiguiente ahorro en gastos de transporte, y por el uso de créditos informales basados en la vecindad, amistad, etc. La tercera modalidad remite a la ocupación informal de tierras urbanas que, en el caso latinoamericano, ha asumido distintos tipos: asentamientos "espontáneos", invasiones de tierras y subdivisiones clandestinas en contextos con alta concentración de ranchos. Es decir, para estos autores el sector informal comprendía todo tipo de actividades generadoras de ingresos diferentes del sector formal basado en el pago de salarios y en la prestación de servicios sociales (Portes y Walton, 1981, pp. 87-97).

Por ende, podemos observar que esta perspectiva neomarxista centraba su comprensión de la problemática informal en la cuestión de la articulación de este fenómeno al proceso de acumulación y de sus funcionalidades, a distintos niveles, respecto del capital. En esta línea de pensamiento refutaba, de manera frontal, la tesis de la a-funcionalidad defendida en el análisis dependentista sobre la marginalidad. Como en el caso del PREALC, la reflexión sobre la informalidad se contextualizaba históricamente en referencia a procesos de modernización periférica, pero el interés analítico tenía como eje determinar los mecanismos de explotación de la fuerza de trabajo informal por el capital. Como consecuencia de lo anterior, el análisis trascendía el ámbito de lo productivo, al contrario de las propuestas del PREALC, y se proyectaba hacia la esfera de la reproducción de la fuerza de trabajo. Así, podemos decir que hay cierta similitud en algunas de las proposiciones del enfoque neomarxista con la tesis de la “producción de subsistencia” propugnada por Bennholdt-Thomsen, que vimos en el primer apartado de este capítulo. Además, en la propuesta de Roberts se otorgaba un carácter central a la problemática de las redes sociales para la comprensión de la dinámica de la informalidad urbana y se esbozaba la idea de asociar tal fenómeno a la ausencia de regulación estatal.

Crisis e informalidad urbana

Los años ochenta son una década signada por la crisis de los procesos modernizadores en América Latina, cuya salida no se vislumbra aún de manera clara. Como señalábamos en la introducción, este contexto ha realzado la importancia de la informalidad urbana, debido al papel que ha jugado en términos de ajuste de empleo, originando que el Estado reconozca el hecho informal, constituyéndolo en ámbito de sus políticas para afrontar la crisis. Así, la informalidad se ha erigido en uno de los principales temas de reflexión y debate en la actualidad en la región.

Se puede decir que en el presente hay tres interpretaciones preponderantes sobre este fenómeno en América Latina. La primera que abordaremos son las reformulaciones y avances que ha introducido PREALC respecto a sus proposiciones de los años setenta. En segundo lugar, examinaremos una nueva interpretación, de signo distinto al tipo de discusión sobre desarrollo que se ha dado en la región, que está asociada al nombre de De Soto y suele ser considerada como la interpretación neoliberal. Finalmente, tomaremos en cuenta las reformulaciones del enfoque neomarxista y, en concreto, las de Portes, su autor más connotado e influyente.

PREALC: autogeneración de empleo y sector informal urbano

Durante los años ochenta, PREALC ha llevado a cabo un esfuerzo por consolidar y refinar sus proposiciones de la década anterior. Tal esfuerzo se ha centrado en torno del enunciado de la existencia de un excedente estructural de fuerza de trabajo urbana, que tiene su origen en las peculiaridades del tipo de proceso de modernización acaecido en América Latina y que se encuentra en la raíz del fenómeno informal. Esta proposición constituye, como pudimos apreciar en el capítulo anterior, el punto de partida de la reflexión en términos de segmentación propugnada por PREALC.

Pensamos que, dentro de esta perspectiva analítica, hay dos autores que han logrado sistematizaciones teóricas sólidas sobre la problemática del excedente estructural de fuerza de trabajo urbana. En primer

lugar, queremos mencionar a Carbonetto (1985) para quien la formación de tal excedente hay que explicarla por la acción de factores tanto del lado de la oferta como de la demanda del mercado de trabajo¹⁸.

En cuanto a los primeros, este autor apunta dos fenómenos. Por un lado, señala la existencia de un excedente laboral originario como resultado del descentramiento primario-exportador de los circuitos coloniales (inserción al mercado mundial de las economías de la región en el siglo XIX). Así, "...la antigua organización de la producción dirigida hacia los mercados locales y —en algunos casos— al espacio interviereynal fue sometida al impacto del comercio con la manufactura de alta productividad proporcionada esencialmente por Inglaterra. El resultado de ello fue, en general, la rápida ruina de las manufacturas tradicionales locales, las artesanías, los obrajes coloniales y la reconversión primario-exportadora de las economías de las nuevas repúblicas" (Carbonetto, 1985, p. 51). Tal reconversión supuso la constitución de un excedente laboral originario recluido en áreas de subsistencia rural. Por otro lado, hacia mediados del siglo actual, ante el impacto de nuevos logros y avances en el campo de la medicina, la región se vio sacudida por una explosión demográfica. Por consiguiente, según este autor, los procesos de modernización en América Latina, basados en experiencias industrializadoras originadas en la sustitución de importaciones, comenzaron a desarrollarse en un contexto signado por una abundante oferta de mano de obra, debido a los aspectos anteriormente mencionados (Carbonetto, 1985, pp. 50-52).

En relación con los factores que operan del lado de la demanda indica, por una parte, la masa de capital y el ritmo de acumulación de los procesos de modernización de la región. La escasez de aquella habría requerido una tasa de acumulación demasiado alta para absorber el exceso de fuerza de trabajo de origen rural. Por otra, está el patrón tecnológico que ha conllevado el proceso industrializador sustitutivo de importaciones, elemento al que Carbonetto atribuye especial relevancia. La determinación exógena del mismo, no adecuada a la dotación interna (o sea, abundancia relativa de mano de obra) ha implicado efectos deformantes: a) relación capital/trabajo demasiado alta; b) reproducción de las desigualdades redistributivas debido al empleo de técnicas de alta productividad combinadas con el uso de mano de obra barata y c) limitación en la profundización del proceso industrializador por el crecimiento acelerado de escalas de producción mínimas exigidas por el tipo de unidades productivas imperantes

¹⁸ Carbonetto ha estado durante varios años asociado al PREALC, si bien no ha formado parte de ese núcleo de funcionarios permanentes que constituyen el recurso pensante de esta institución. No obstante, nos parece que sus planteamientos están profundamente identificados con los del PREALC.

y por la estrechez del mercado (Carbonetto, 1985, p. 60).

Por ende, podemos observar que las proposiciones de este autor, en cuanto a los agentes que intervienen en el ámbito de la demanda del mercado laboral, retoman el razonamiento del PREALC de la década pasada donde el componente tecnológico se identificaba como causa básica de las limitaciones del sector moderno en la absorción de fuerza de trabajo. Su contribución se centra más bien en el registro de factores que inciden del lado de la oferta. Por tanto, de acuerdo con lo anterior, se puede decir que Carbonetto ha enriquecido el aporte del PREALC sobre la génesis del excedente estructural de fuerza de trabajo urbana.

Otro autor que queremos citar, y cuyas ideas son clave para el pensamiento actual del PREALC sobre informalidad urbana, es Mezzera. De hecho, podríamos decir que su interpretación debería ser juzgada como la "oficial" dentro de este organismo. El propone una explicación de la existencia del excedente estructural de fuerza de trabajo urbana desde el lado de la demanda, pero ofreciendo una argumentación distinta de la postulada en los años setenta y retomada por Carbonetto.

Su punto de partida es la ausencia de mercados de capitales en las economías latinoamericanas. Este hecho supone que las firmas deben reinvertir sus excedentes y financiarse a partir de sus propios flujos de caja. La necesidad de asegurar tal autofinanciamiento conlleva políticas de precios que tienden a establecer barreras oligopólicas concentradas. Los medios para conseguir tal fin serían fundamentalmente dos. Primero, este tipo de firmas intenta obtener —según sus capacidades financieras— la tecnología más moderna disponible tanto para disminuir costos de producción como para ajustarse a los patrones de consumo imperantes, fuertemente influidos por modas consumistas. Segundo, estas firmas mantienen una alta capacidad ociosa para defenderse de posibles competidores e inundar el mercado con sus artículos si fuera necesario. Por lo tanto, las distorsiones en los precios de los productos no son la causa, sino el efecto de comportamientos oligopólicos. En este sentido, este autor concluye su argumentación afirmando que "...la explicación principal de la permanencia del excedente de oferta de trabajo urbano es la estrategia de erigir y defender barreras a la entrada de mercados de bienes, que involucra un sesgo inmanente contra las técnicas intensivas en trabajo" (Mezzera, 1987b, p. 4).

El estado de crisis ha llevado a considerar una nueva dimensión de este excedente laboral. Nos referimos a lo que se ha denominado excedente coyuntural de oferta de trabajo urbano y que remite también a la problemática de las interrelaciones entre los sectores formal e informal que, como vimos en el capítulo anterior, fue una de las preocupaciones centrales del PREALC, en contra de visiones dualistas y a favor de una comprensión en términos de segmentación de los mercados de trabajo urbanos.

En situaciones en las que se puede asumir que hay una utilización más bien plena de la capacidad instalada del sector formal, como habría sido el período de dinámica modernizadora en América Latina, el excedente laboral tendría principalmente una naturaleza estructural por los aspectos ya reseñados. Habría casi siempre un excedente de tipo cíclico, ya que raramente se alcanzan niveles de empleo total de la capacidad instalada. Pero este excedente no estructural deviene —cuantitativamente— significativo en momentos de crisis como el actual. En esta perspectiva, debido a la necesidad de obtener un ingreso alternativo y ante la ausencia, por un lado, de mecanismos generalizados de reproducción estatal de la fuerza de trabajo (tales como seguro contra el desempleo) en sociedades como las latinoamericanas y, por otro, de oportunidades ocupacionales en un sector moderno deprimido, se puede suponer que ese excedente procurará efectuar alguna autogeneración de empleo dentro del ámbito informal, conformando lo que se ha denominado sector informal cíclico. No obstante, es necesario hacer dos observaciones: por una parte, tal tipo de movilidad laboral depende de la posición del (de la) trabajador(a) en el ámbito doméstico; parecería que los jefes de hogar estarían forzados a buscar una fuente de ingresos alternativa en ocupaciones informales, mientras que tal presión no sería tan apremiante en el caso de fuerza de trabajo secundaria. Por otra, se plantea el dilema entre desempleo abierto e ingreso al sector informal (Mezzera, 1987a, pp. 112-113)¹⁹.

Esta disyuntiva tiene cuatro implicaciones importantes que remiten a los supuestos y consecuencias del modelo de mercados laborales segmentados que se ha desarrollado desde la óptica del PREALC²⁰. Primero, la determinación del nivel de empleo en el sector formal es independiente de las circunstancias del mercado laboral. De hecho, se postula que la demanda por trabajo en las empresas modernas no depende del nivel salarial; el mismo no se establece a través de mecanismos económicos, sino institucionales, en términos de pugna por los frutos del progreso técnico que se puede generar en tal sector (Mezzera, 1985, pp. 37-38). Segundo, dado que el excedente laboral se puede estimar conociendo el volumen de empleo en el sector moderno, esto permite, simultáneamente, estipular el empleo informal, el desempleo abierto y el ingreso promedio en el sector informal (Mezzera,

¹⁹ Existe una tercera alternativa que es la de abandonar la fuerza de trabajo activa. Parece que este fenómeno de los trabajadores desalentados está creciendo en importancia con la actual crisis.

²⁰ El modelo de partida es el de Harris-Todaro pero modificado en tres puntos: la movilidad es de un sector urbano a otro y la elección se hace diariamente; se reconoce multiplicidad tanto de salarios en el sector moderno como de ingresos en el sector informal y se postula más bien una tendencia al equilibrio de los salarios esperados (Mezzera, 1990, p. 10).

1990, p. 12). Tercero, el desempleo abierto es voluntario mientras que no lo es la pertenencia al excedente laboral. Y cuarto, cambios en el nivel salarial del sector moderno modifican el volumen de empleo informal y de desempleo, puesto que la elección de los expulsados del sector moderno entre desocupación o ingreso en el sector informal se guía por la maximización del ingreso esperado (Mezzera, próxima publicación).

Por consiguiente, en economías como las latinoamericanas tanto los mercados de capital como los de trabajo aparecen segmentados. Pero PREALC ha explorado este mismo fenómeno para el mercado de bienes esclareciendo más aún las vinculaciones entre sector informal y formal. Analizando el gasto de este último ha encontrado que en el caso de su componente público, tomando experiencias de descentralización del mismo, el impacto sobre el sector informal es mínimo. Por el contrario, la masa salarial del sector moderno está estrechamente asociada —de manera positiva— al ingreso medio informal. Es decir, evidencia empírica ha mostrado que el incremento de tal ingreso depende —en una relación cercana a la unidad— de la evolución de la masa salarial del sector formal. De esta manera se ha instaurado, en el corto plazo, una complementariedad sectorial (Mezzera, próxima publicación).

PREALC ha definido al sector informal urbano a partir de la idea de excedente estructural de fuerza de trabajo urbana. Para Mezzera, tal sector estaría formado por "...el conjunto de unidades productivas—incluyendo las que consisten sólo de un trabajador por cuenta propia— que son el refugio de quienes, al ser excluidos del sector moderno, se ven forzados a inventar modos de obtener algún ingreso con muy escaso capital y otros recursos complementarios al trabajo" (Mezzera, 1987b, p. 5). Y, por su parte, Carbonetto, en una definición similar pero menos elaborada, señala que el sector informal urbano constituye el "...conjunto de puestos de trabajo autogenerados por la fuerza laboral excluida del sector moderno" (Carbonetto, 1985, p. 60). Es decir, sería la lógica de autogeneración de empleo la característica más sobresaliente en la reformulación de la definición del sector informal urbano postulada por PREALC en el presente, la cual conlleva dos consecuencias metodológicas importantes. Primero, sólo cuatro categorías ocupacionales serían calificadas como informales: a) los patronos de microempresas; b) los asalariados de las mismas; c) los trabajadores independientes y d) los trabajadores familiares no remunerados que laboran en establecimientos de sus parientes. Podemos observar que metodológicamente los criterios delimitativos del PREALC se refinan y se aclaran en relación con los manejados en la década de los setenta que, como pudimos apreciar en el capítulo anterior, no eran uniformes. Al respecto, hay que resaltar la exclusión de la categoría de empleo doméstico que anterior-

mente sí era considerado parte del sector informal. En referencia al tema, se ha argumentado que si bien las trabajadoras del servicio doméstico son un componente del excedente estructural de fuerza de trabajo urbano, sin embargo deben ser excluidas del sector informal por razones tanto de orden teórico como empírico. En cuanto a ellas se aduce que los hogares, las unidades que contratan servicio doméstico, no constituyen establecimientos económicos en el sentido de combinar factores productivos que asumen riesgos empresariales para la obtención de beneficios. Además, las empleadas domésticas se distinguen por una alta homogeneidad desde el punto de vista sociodemográfico (son mujeres, jóvenes, con niveles bajos de instrucción, migrantes y obtienen ingresos exiguos) lo que distorsiona el perfil del sector informal urbano (Mezzera, 1987b, pp. 17-18).

Esta demarcación de la informalidad urbana con base en esas cuatro categorías ocupacionales no significa que sea el puesto de trabajo, o la propia fuerza laboral, la unidad de análisis. Tal delimitación sigue siendo meramente una *proxy*. Esto tiene una segunda consecuencia metodológica, de gran importancia: desde la perspectiva del PREALC, es el establecimiento el que constituye la unidad de análisis del sector informal urbano (Carbonetto, 1985, p. 61). Igualmente, se excluye al hogar como podría dar a pensar la estrecha asociación que suele producirse entre informalidad y pobreza. Así, se ha argumentado que "...no es que los informales sean pobres porque pertenecen a determinados grupos desfavorecidos, sino que los desfavorecidos se ven obligados a insertarse en este sector sin acceso al capital. De ello se concluye que la investigación relevante sobre el sector informal urbano debe dirigirse a la unidad productiva informal, que es donde se localiza el problema, y no al hogar y las personas, donde el mismo sólo se manifiesta" (Mezzera, 1987b, p. 7).

El establecimiento, como unidad analítica por excelencia del sector informal urbano, se ha caracterizado como microempresa y los rasgos que la definen serían: reducida cantidad de capital por trabajador(a); baja productividad laboral; escaso nivel de complejidad tecnológica; división del trabajo incipiente; baja calificación de la mano de obra; pequeña dimensión con predominio de actividades unipersonales; exiguo desarrollo de relaciones salariales; ausencia de normas que regulan la actividad formal, e inserción en mercados competitivos o diferenciados (Carbonetto, 1985, p. 66). Añadamos que, con relación a establecimientos de estas características, adquiere totalmente sentido analítico la tesis de la facilidad de acceso, básica en los planteamientos de este enfoque desde sus inicios.

Vemos, por ende, que los esfuerzos del PREALC a partir de los ochenta se han centrado en precisar la proposición de la existencia de un excedente estructural de fuerza de trabajo urbano. Su corolario ha

sido la formulación de una definición de sector informal urbano donde la lógica de autogeneración de los trabajadores excluidos del sector moderno emerge como esencial. Gracias a tal redefinición se ha logrado un mayor deslinde metodológico, tanto en identificar al establecimiento como unidad analítica por excelencia, como en la delimitación—en términos *proxy*— del sector informal urbano con base en cuatro categorías ocupacionales. Por otra parte, la crisis ha llevado a considerar dentro de tal excedente un componente cíclico que muestra otro tipo de nexos entre los sectores formal e informal, permitiendo la formalización de los mismos en un modelo de mercados laborales segmentados. De esta manera, se ha consolidado la visión de heterogeneidad que propugna PREALC.

De Soto: el sendero de la informalidad

Un punto de vista muy distinto a los que hemos venido manejando lo constituye el de De Soto (1986), cuya obra *El otro sendero* se ha erigido en un auténtico *best-seller* en América Latina, ejerciendo gran influencia en ciertos medios, si bien en el ámbito académico se tiende a menospreciar a este autor. Por las razones expuestas en la introducción vamos a presentar los principales postulados de De Soto.

Ante todo, es importante señalar que para este autor el fenómeno de la informalidad es una categoría basada en la observación empírica que se aplica a los hechos y no a las personas (De Soto, 1986, p. 12), y su primera tarea es intentar demostrar la magnitud, y en consecuencia la importancia, del fenómeno en cuestión. Para ello ha indagado tres dimensiones del desarrollo urbano de Lima (el acceso extralegal al suelo urbano y a la vivienda, el comercio minorista y el transporte) que considera como las manifestaciones más evidentes de la informalidad en la capital peruana. Mediante el análisis histórico de estos tres fenómenos, De Soto busca exponer no sólo la dimensión de los mismos, sino revelar cómo los informales, ante su exclusión de la economía y la ciudad, responden de manera múltiple e imaginativa generando sus propios espacios.

Si bien este segundo objetivo tiende a idealizar el mundo de la informalidad, De Soto neutraliza tal imagen formulando su tesis de los costos de la ilegalidad. Los informales deben evitar sanciones, no logran contraprestaciones en sus transferencias con el sector formal y, paradójicamente, la evasión de impuestos y el desacato a la legislación laboral tiene también sus costos. Pero el sector formal tampoco escapa a este fenómeno; ser parte del mismo y mantenerse en él no es gratuito. Por lo tanto, "...vivimos en una sociedad costosa, en donde tanto los formales como los informales desperdician un gran nú-

mero de recursos” (De Soto, 1986, p. 171)²¹.

Las causas de este tipo de situación hay que buscarlas en la falta de institucionalización del derecho que implica la ausencia de normatividad del juego y de las relaciones económicas. El responsable de esta circunstancia sería el Estado, en tanto no garantiza tal institucionalización como debería ser su función primordial. Para De Soto, el Estado peruano (e insinúa, el Estado en toda América Latina) se ha singularizado por su lógica de redistribución directa. Así, “...para un Estado que no entiende que la riqueza y los recursos pueden crecer y ser facilitados por un adecuado sistema institucional y que inclusive los pobladores de condiciones más humildes pueden generar riqueza, la redistribución por vía directa aparece como la única ética aceptable” (De Soto, 1986, p. 141).

Ante este hecho, formula una serie de principios que serían la solución del problema. De este modo, “simplificación” (“...adoptar medidas que optimicen el funcionamiento de instituciones legales para que las partes obviamente duplicadas e inútiles de las normas sean reducidas y eliminadas”), “descentralización” (“...traspaso de responsabilidades legislativas y administrativas del gobierno central a los gobiernos e instancias locales y regionales, con el objeto de poner a las autoridades en contacto más inmediato con la realidad y los problemas a ser resueltos”) y “desregulación” (“...incremento de las responsabilidades y oportunidades de los particulares en ciertas áreas y la reducción del Estado en las mismas”) constituyen la trilogía de principios que permitirían un funcionamiento normativizado de la economía (De Soto, 1986, pp. 301 y ss).

Sin embargo, la argumentación de este autor no se agota en la identificación del Estado como culpable, ya que avanza también una explicación histórica, con pretensiones de universalización, sobre el origen y desarrollo de la informalidad. Esta problemática de falta de institucionalización del derecho, fruto de la lógica de redistribución directa del Estado, hay que entenderla en vinculación con el fenómeno del mercantilismo. Para De Soto, una sociedad como la peruana (que es el referente empírico de sus reflexiones, pero con facultades premonitorias para el resto de América Latina) sigue rigiéndose por los mismos principios básicos de dos siglos atrás; es decir, por el orden societal impuesto por la reforma borbónica en el último período colonial. Por tanto, la actual crisis debe ser entendida como crisis del orden mercantil. Para poder vislumbrar sus salidas, invita a mirar

²¹ Al respecto, este autor presenta varios ejemplos de odiseas cotidianas “kafkianas” de trámites ante la burocracia estatal. En otra ocasión hemos señalado que tales ejemplos constituyen el punto de inflexión del discurso de De Soto con grandes efectos persuasivos (Pérez Sáinz, 1987).

hacia la Europa preindustrial donde también predominó tal orden. En ese continente se dieron —según De Soto— varias salidas a tal crisis. Hubo un arreglo “pacífico”, encarnado en la experiencia inglesa, donde la institucionalización del derecho conllevó progreso y desarrollo. Pero también existieron soluciones “violentas” de distinto signo: “...la francesa, que terminó en un régimen de democracia y de empresa difundida; la española que, alternando represión y ensayos liberalizadores, se mantuvo largo tiempo en un mercantilismo matizado; y, por fin, la rusa, donde la represión y las confrontaciones acabaron imponiendo un régimen totalitario” (De Soto, 1986, p. 274). En el caso peruano, que como ya dijimos, tiene carácter premonitorio para el resto de la región, ya se han esbozado las dos salidas. Así, “...se estarían produciendo en estos momentos dos insurrecciones que cuestionan la vigencia social del Estado mercantilista: una masiva, pero pacífica, iniciada por los informales; otra aislada pero cruenta, iniciada por grupos subversivos particularmente por el Partido Comunista de Perú, Sendero Luminoso” (De Soto, 1986, pp. 286-287)²².

Con estas proposiciones de De Soto estamos ante una interpretación bastante distinta de las manejadas anteriormente. La informalidad es visualizada en términos de extralegalidad y se la caracteriza como costosa. La génesis de tales costos, que afectan también al sector formal, se encuentra en la lógica de redistribución directa que rige la acción estatal y que refleja la existencia de un orden mercantilista²³. En este sentido, se nos propone una contextualización histórica del fenómeno informal en América Latina que se aparta de las interpretaciones aceptadas de manera generalizada. Por consiguiente, si bien las proposiciones de De Soto son rescatables por el discurso neoliberal, no obstante no nos parece del todo aceptable calificarlas como tales (Cartaya, 1987, p. 84). El blanco de la crítica de este autor no es el Estado desarrollista, de inspiración “cepalina”, como sería el caso de las objeciones neoliberales, sino su lógica de redistribución directa, cuyas raíces históricas serían más profundas. Además, hay que resaltar que los ataques de De Soto a todo tipo de élites, incluidas las empresariales que se benefician del intervencionismo estatal, y su defensa de un “capitalismo popular”, confieren a su discurso un tinte populista.

²² Esta cita fundamenta tanto el acertado título del libro de De Soto (*El otro sendero*) como el subtítulo del mismo (la revolución informal) mostrando, a la vez, las dotes persuasivas de este autor dignas de cualquier mago del *marketing*.

²³ En una de las publicaciones de apoyo al texto de De Soto se enfatiza que la informalidad es entendida como un síntoma de rechazo de los ciudadanos a la institucionalidad vigente. Se considera que este tipo de enfoque es superior al del PREALC que subvalorando el trabajo por cuenta propia, mediante su equiparación con la pobreza, deviene tautológico, además de adoptar un tono paternalista (ILD, 1989b, p. 13).

Portes: regulación y economía informal

Como ya hemos mencionado, el tercer enfoque actual que queremos examinar es el que denominamos como neomarxista en el capítulo anterior, incorporando sus principales reformulaciones en la década de los ochenta. Al respecto, el esfuerzo de precisión conceptual está sin duda ligado al nombre de Portes que, como ya vimos, fue uno de los autores que consiguió en el período anterior una formalización teórica del fenómeno de la informalidad desde la perspectiva de la economía política. En lo relativo a sus textos, nos limitaremos a dos que estimamos de gran importancia.

El primero de ellos (Portes, 1988) constituye un puente entre sus planteamientos anteriores, que explicitamos en el capítulo precedente, y los que postula en la actualidad. En este primer ensayo, su punto de partida es la clasificación de interpretaciones sobre informalidad, en relación con los análisis de los años setenta, realizados por Raczynski (1977), que reseñamos en la introducción. De los tres tipos de modelos interpretativos identificados por la autora chilena (el del aparato productivo, el del empleo y los mercados laborales, y el del ingreso y el bienestar social) Portes opina que el primero de ellos es el más prometededor. Su mérito radica en enfatizar las relaciones de producción existentes dentro de la informalidad. Sin embargo, este enfoque adolece de dos limitaciones: "...primero, porque al enfocar las empresas omite varias categorías de individuos y actividades que también deberían ser incluidos en el sector informal. Entre éstos los más importantes son los trabajadores ocultos empleados individualmente por empresas del sector formal y los trabajadores de subsistencia de tiempo parcial y total" y, en segundo lugar, "...porque esta definición no explora sistemáticamente las relaciones entre actividades formales e informales, en el contexto de una economía unificada. Al enfocar exclusivamente las características de cada una, perpetúa el dualismo existente en otras definiciones" (Portes, 1988, p. 8)²⁴.

Para este autor, la clave de la comprensión de las articulaciones entre los dos sectores se encuentra en plantearlas desde una perspectiva histórica, dado que la gran mayoría de las actividades que se reconocen como informales existían ya en los comienzos del capitalismo. En relación con ello, Portes indica que los tres modelos de producción interrelacionados que se encuentran en la informalidad (la subsistencia directa, la producción e intercambio de pequeñas unidades y la producción capitalista atrasada) abundaban en el capitalismo decimonónico. Los dos primeros modelos complementaban al trabajo asalariado "se-

²⁴ La referencia es de la publicación en castellano de este texto de Portes, cuya versión original en inglés data de 1983.

miproletarizado” haciendo posible su reproducción y el tercero correspondía a la configuración predominante de las relaciones de producción²⁵. Configuración que cambiaría posteriormente con el desarrollo de la lucha de la clase obrera que lograría la regulación de sus relaciones laborales, formalizándolas y haciendo, por tanto, factible el contraste entre lo formal y lo informal (Portes, 1988, pp. 9-10).

Según este autor, debe ser formulada la siguiente pregunta: ¿qué es lo nuevo que nos muestra el fenómeno informal? Para Portes, lo novedoso consiste no en que este tipo de actividades hayan sobrevivido, sino que el capitalismo moderno las ha tornado nuevamente funcionales, lo que se ha llevado a cabo, como había explicado en su trabajo conjunto con Walton, mediante dos mecanismos: proveyendo a la clase trabajadora formal acceso al consumo y permitiendo salarios mínimos, con la subsiguiente evasión de pagos indirectos de seguridad social. Por ende, esta perspectiva de corte histórico “...niega la validez de las descripciones del sector informal como segmento ‘nuevo’ del mercado de trabajo. Segundo, tampoco consiste este sector en un residuo de modos precapitalistas de producción que han sobrevivido hasta hoy. Tercero, este sector es heterogéneo en su interior y consiste en segmentos reorganizados de arreglos de producción preexistentes, unificados por su relación funcional con la economía capitalista” (Portes, 1988, p. 12)²⁶.

Otras dos ideas más contenidas en este primer escrito y que anuncian temas abordados en el segundo trabajo que analizaremos a continuación: a) la relación entre informalidad y Estado; para este autor los nexos entre sector formal e informal no son estáticos y su dinámica viene condicionada —en última instancia— por procesos políticos dependientes del control estatal, y b) la constatación, basándose en una serie de estudios, de la proliferación en Estados Unidos y Europa occidental de actividades funcionalmente similares a las denominadas informales (Portes, 1988, pp. 13-17).

El trabajo más reciente de este autor y que, en nuestra opinión, contiene su conceptualización de informalidad más acabada es el que ha elaborado con Castells y que sirve como introducción a un texto que contiene toda una serie de investigaciones sobre economía informal, tanto en países de menor desarrollo como en los desarrollados e, incluso, en los que hasta hace poco pertenecían al mundo que se calificaba como

²⁵ Resaltemos que la identificación de estos tres modelos de producción supone una formalización más avanzada de los distintos modos que adquiere la informalidad apuntados en su texto anterior con Walton.

²⁶ En relación a la consideración de la informalidad como conjunto de formas precapitalistas residuales hay que mencionar que este tipo de interpretación no ha tenido demasiados adeptos en América Latina, al contrario de los estudios sobre África realizados por autores británicos.

“socialismo real” (Castells y Portes, 1989). Añadamos también que si bien este estudio tiene claros referentes teóricos de economía política, y por esta razón lo enmarcamos en la redefinición del enfoque neomarxista surgido en los ochenta, incorpora también otros elementos provenientes de la sociología económica, lo que relativiza el calificativo de neomarxista²⁷.

Asimismo, nos parece pertinente explicitar la definición de estos autores sobre economía informal, la que no es entendida como condición individual, sino como “...un proceso de generación de ingreso caracterizado por un hecho central: *su no regulación por instituciones sociales en un contexto social y legal donde actividades similares sí lo están*” (Castells y Portes, 1989, p. 12). Es decir, el criterio de regulación es básico para entender, desde esta perspectiva, el fenómeno informal. Criterio que se comprende en relación con la intervención estatal, pero en un sentido totalmente distinto al postulado por De Soto. Sobre este aspecto, recordemos que en la década pasada Roberts ya había vinculado informalidad con Estado, argumentando que la ausencia de regulación estatal de este ámbito laboral explicaba su supervivencia.

Según Castells y Portes, esta falta de regulación puede tener, en función del proceso laboral, distintas manifestaciones. Así, puede referirse, en primer lugar, a la condición de la fuerza laboral en términos de su remuneración por debajo del salario mínimo, déficit de beneficios sociales, etc. Segundo, puede remitir a las condiciones de trabajo (higiene, seguridad, etc.) en tanto no se cumplen los requisitos indispensables. Tercero, puede aludir al modo de gestión de empresas, en asociación con hechos tales como evasión fiscal, omisión de transacciones mercantiles, etc. (además, estos autores hacen hincapié en que este tipo de prácticas son corrientes en las economías avanzadas). Y, finalmente, algunas actividades económicas pueden denominarse informales debido a que son caracterizadas como criminales por instituciones y normas sociales (Castells y Portes, 1989, pp. 13-15).

Esta definición y las posibles manifestaciones que puede adquirir la inexistencia de regulación, característica central de la economía informal, supone que estamos ante un fenómeno de alcance universal. Para estos autores, informalidad no es sólo ese sector articulado al formal que ha surgido en los procesos de modernización capitalista periférica, sino también expresiones como las de la denominada economía sumergida de los países capitalistas avanzados e, incluso, la llamada economía

²⁷ En el capítulo de conclusiones de ese volumen, los autores enfatizan —refiriéndose a las economías informales dinámicas— el papel del “entorno empresarial” y de los “lazos de solidaridad” que remite a la noción de “capital social” (Portes, Castells y Benton, 1989, pp. 304-306).

secundaria de los países con planificación centralizada²⁸. Así, estamos ante una interpretación de carácter global que va más allá de la propuesta del PREALC (limitada a la modernización periférica y a la génesis de un excedente laboral) o de la de De Soto (reducida a América Latina por la persistencia de un orden mercantilista, que si bien se dio en la Europa preindustrial, ya no tiene vigencia histórica en las sociedades europeas actuales).

La razón de atribuir tal alcance al concepto de economía informal se justifica, según estos autores, por la presencia de una serie de características comunes a todas estas situaciones distintas. De este modo, en primera instancia, el sector informal aparece articulado de manera sistémica a la economía nacional, no siendo un mero apéndice marginal de la misma, evento que sucede incluso en los países desarrollados. Segundo, la fuerza de trabajo ocupada en este sector es una capacidad laboral más bien degradada y vulnerable. Y, tercero, el desarrollo de la informalidad tiende a incrementarse con la permisividad estatal. O sea, "...informalización no es un proceso que se desarrolla fuera del horizonte estatal; por el contrario, constituye una nueva forma de control caracterizada por la desregulación de un amplio sector de la clase obrera, a menudo con la benevolencia del Estado" (Castells y Portes, 1989, p. 27). Esta última característica plantea un nexo entre Estado e informalidad distinto del postulado por De Soto, puesto que más bien recoge, como hemos mencionado, la propuesta de Roberts.

Parte importante en la sistematización teórica de estos autores son las causas que han generado la economía informal y los efectos que produce. Respecto a aquéllas, como primer punto, hay que señalar que los intentos de debilitamiento de la clase obrera organizada son uno de los principales motivos que dan origen a los procesos de informalización. Segundo, la reacción contra la regulación estatal de la economía, en términos de imposición fiscal y legislación social, se identifica como una segunda causa. La tercera remite al impacto de la competencia internacional sobre las industrias intensivas en mano de obra, especialmente en los países desarrollados. El reverso de la medalla es un cuarto factor que tiene que ver con los nuevos procesos industrializadores de las economías periféricas que se han efectuado en contextos socioeconómicos desregularizados. Y la quinta causa sería el impacto de la actual crisis. De esta forma, "...la presente crisis terminará eventualmente pero, por el momento, gente en todas las latitudes de la tierra han movilizadо recursos laborales y han comenzado a generar ingresos fuera de los márgenes de reglas y arreglos organizativos que no corresponden más a sus condiciones y experiencias reales. En su búsqueda por sobre-

²⁸ En un texto anterior, Portes ya había avanzado esta idea de universalidad. Al respecto, véase Portes y Sassen-Koob (1987).

vivir han descubierto formas económicas más flexibles que, reviviendo viejos métodos de explotación primitiva, permiten mayor interacción personal” (Castells y Portes, 1989, p. 29).

En cuanto a los efectos, éstos se manifiestan tanto a nivel económico como social. En relación con el primero de ellos hay que indicar, ante todo, la configuración de un modelo descentralizado de organización económica, contrario a las estructuras verticales y jerárquicas de las grandes corporaciones. Sus repercusiones sobre la productividad parecen contradictorias dado que, por un lado, la economía informal suele distinguirse por el uso de tecnologías no muy avanzadas pero, por otro, ciertas actividades informales muestran gran dinámica tecnológica. Pero el efecto económico más patente del proceso de informalización es la reducción de costos laborales, sobre todo por la supresión del designado como “salario indirecto”, o sea, todos los costos relacionados con beneficios sociales. En lo relativo a los efectos sociales, estos autores subrayan dos. Por una parte, se ha debilitado el poder de los trabajadores organizados, tanto desde el punto de vista de su capacidad negociadora económica como de organización social e influencia política. Por otra, la heterogeneidad laboral que introduce la economía informal tiene su reflejo en la estructura social. Los referentes tradicionales de clase tienden a ser relativizados por otros factores. Como apuntan estos autores, “...la combinación de una economía informal en expansión y la segmentación de mercados laborales según criterios de género, etnicidad o edad han generado cambios fundamentales en la estructura de clases. Insistimos, no es que la tendencia de la informalización sea hacia una sociedad sin clases y mucho menos que nuevos actores colectivos no emergerán. Pero las clases, viejas y nuevas, como actores colectivos apelarán más bien a sus proyectos y visiones sociales que a su posición común en el proceso laboral. Cuanto más se desarrolle la economía informal, más se constituirán la economía y la sociedad en esferas de autonomía relativa de acción social” (Castells y Portes, 1989, p. 32).

Por consiguiente, las propuestas de Portes en la década de los ochenta acentúan tres ideas básicas en la comprensión de la informalidad. Primero, la necesidad de entender al sector informal en su articulación con el formal, especificando históricamente tales nexos. Las actividades informales son tan antiguas como el capitalismo mismo, pero el hecho informal nace porque cabe su contraste con relaciones laborales que han sido institucionalizadas y porque las actividades informales han sido dotadas por el capitalismo moderno de una nueva funcionalidad. Por tanto, se mantiene la tesis central de sus primeros planteamientos. Segundo, la definición más acabada de este autor alude a la idea de regulación: la informalidad sería sinónimo de actividades económicas no reguladas. En vinculación con el tema, hay que insistir en que la noción

de regulación no es la misma que la de extralegalidad en De Soto, ya que los planteamientos sobre los lazos entre informalidad y Estado son diferentes en ambos autores. Y tercero, la definición postulada por Portes (conjuntamente con Castells) permite que el fenómeno de la informalidad sea entendido en una perspectiva global. Es decir, no se limita al contexto histórico de la modernización periférica, sino que remite también a los países capitalistas avanzados y al surgimiento de una economía subterránea debido a la crisis actual y, hasta hace muy poco, a los países con economías centralmente planificadas y a la existencia de una economía secundaria que escapaba a tal regulación burocrática.



Informalidad urbana: problemática e interrogantes

Como señalábamos en la introducción, en este tercer capítulo queremos evaluar, desde un punto de vista crítico, las distintas interpretaciones del fenómeno informal que hemos expuesto en los dos capítulos precedentes. Pensamos que tal evaluación tiene mayor alcance si contextualizamos las proposiciones de los diversos autores considerados en torno de problemáticas clave subyacentes en sus planteamientos. Esta aproximación nos permitirá también incorporar los aportes de otros autores que no pueden ser identificados plenamente con algunas de las corrientes interpretativas predominantes.

En nuestra opinión, hay cuatro conjuntos de problemas básicos que deben ser considerados. El primero es el que tiene que ver con la articulación de la informalidad en la economía urbana y que plantea la cuestión acerca de qué tipo de nexos se establecen con otros sectores de la misma. El segundo se refiere a la composición interna del fenómeno informal, o sea, si el mismo tiene una naturaleza homogénea o, por el contrario, está configurado en función de distintas lógicas que le conferirían un carácter heterogéneo. El tercero remite al ámbito de existencia de la informalidad y, por tanto, a la magnitud y dimensiones de la misma. Y, finalmente, nos parece que lo vinculado con la historicidad del hecho informal (es decir, en qué contexto histórico debe ser ubicado) es también crucial para evaluar las distintas propuestas interpretativas.

Economía urbana e informalidad

El enfoque del PREALC es el que ha abordado —más explícitamente— la problemática de la articulación de la informalidad a la estructura productiva urbana. Su tesis central al respecto es que el sector informal urbano es parte constituyente de esta estructura. Recordemos que, ya desde sus formulaciones iniciales, asumió los planteamientos cepalinos en cuanto a la existencia de una estructura productiva heterogénea en las economías urbanas latinoamericanas. Tal punto de partida ubicaba esta perspectiva en una posición de ruptura con interpretaciones fundamentadas en la noción de marginalidad que, al estimar

la fuerza de trabajo marginal como externa al proceso modernizador, postulaban una explicación del mercado laboral de corte dualista. El énfasis del PREALC en el carácter segmentado de un único mercado de trabajo, que era reflejo de la propia heterogeneidad productiva, reafirma tal posición²⁹.

Por otro lado, este enfoque establece acoplamientos entre el sector informal y el formal, lo cual constituiría el componente más dinámico de la estructura productiva urbana. Recordemos que tales enlaces se llevan a cabo de forma analógica al modelo centro-periferia de la CEPAL: el sector formal provee capital e insumos al informal, mientras que los bienes y servicios generados por éste suelen ser consumidos por asalariados formales. Interrelaciones en las que se subrayó el largo plazo, en las primeras reflexiones del PREALC, denominando a la articulación del sector informal como subordinada mientras que, en un segundo momento referido a la crisis actual, ha privilegiado el corto plazo y la ha calificado como complementaria. Es decir, estos nexos reafirman la tesis de que el sector informal es parte constituyente de la estructura productiva urbana.

Empero, se ha argumentado que esta concepción del PREALC en relación con la heterogeneidad de la estructura productiva urbana, que tiene su reflejo en un mercado laboral segmentado, puede ser desarrollada más y superarse así el mero corte formal/informal. En esta orientación puede ser ubicada la propuesta sugerida al respecto por Casanovas (1985, 1987) en términos de ajuste entre las distintas formas productivas³⁰.

Este autor ha propuesto que se tomen en cuenta tres criterios para tipificar la problemática de la heterogeneidad productiva urbana: la clase de propiedad sobre los medios de producción; la participación del(de la) dueño(a) de tales medios en la producción de los bienes o de los servicios generados, y la presencia o no de trabajadores asalariados en el establecimiento. Basándose en estos criterios ha indicado la existencia de cinco sectores que forman parte de tal estructura, cuyos rasgos más significativos vamos a explicitar a continuación.

El primer sector sería el estatal que incluye actividades públicas, las cuales no suelen generar ganancias y requieren de una fuerza de trabajo

²⁹ En este sentido no nos parece fundamentada la crítica que realizó Portes (1988) a las primeras reflexiones del PREALC. Este autor señaló que las tres desventajas básicas de este enfoque (exclusión de ciertos tipos de trabajadores informales, descuido de las diferencias internas del empleo informal y no consideración de la posibilidad de ocupaciones simultáneas en la formalidad e informalidad) se fundamentaban en el dualismo implícito de la interpretación del PREALC.

³⁰ Larrazábal (1986) considera que este enfoque tendría mayor capacidad analítica que el de inspiración marxista, centrado sobre los fenómenos de "marginalidad" y "ejército industrial de reserva", y que del propugnado por el PREALC.

calificada que, a su vez, alcanza remuneraciones elevadas. El segundo es el designado como empresarial y estaría compuesto por firmas con organización propiamente capitalista, lo que supone una división del trabajo bastante desarrollada y una demanda del trabajo asociada al nivel de productividad del trabajo. Además, este sector suele distinguirse por la presencia de organizaciones sindicales que logran imponer relaciones laborales reguladas. El llamado sector familiar estaría integrado por trabajadores por cuenta propia y trabajadores familiares no remunerados; al contrario del anterior sector, el familiar no funciona con base en criterios de beneficio y rentabilidad, sino más bien en función de lógicas de subsistencia. El cuarto sector es calificado como semi-empresarial y se ubica a caballo entre los dos anteriores; por un lado, en lo que atañe a la organización del proceso laboral, se asemeja al sector familiar ya que el(la) dueño(a) de los medios de producción suele involucrarse de manera directa en el proceso laboral pero, por otro, el sector capitalista se orienta hacia la búsqueda del beneficio basado en la contratación de fuerza de trabajo ajena pobremente remunerada y sometida a una alta inestabilidad en un marco de relaciones de trabajo no institucionalizadas. Finalmente, las características especiales que se observan en el servicio doméstico hacen que se le considere como un sector aparte, al igual que ha propuesto PREALC. Este sector estaría constituido por asalariadas, especialmente mujeres jóvenes migrantes, que no intercambian su capacidad laboral con un establecimiento económico como tal, sino con un hogar³¹.

Este tipo de enunciado no deslegitima el planteamiento del PREALC. En efecto, los sectores estatal y privado se ajustan a lo que este organismo califica como sector formal, mientras que el informal coincidiría con los sectores semiempresarial y familiar. No obstante, lo que Casanovas está argumentando es la existencia de elementos y lógicas de funcionamiento específicos que justificarían un análisis más desagregado que el mero corte formal/informal. Es decir, no siempre esta distinción es suficiente para abordar la problemática de la heterogeneidad de la estructura productiva urbana y su repercusión en el mercado laboral en relación con la segmentación³².

En cuanto al enfoque neomarxista, esta problemática se acomete a partir de los nexos entre informalidad y capital. Tales vínculos se entienden, como hemos visto, con base en la funcionalidad de las activida-

³¹ Como se puede apreciar, esta propuesta de Casanovas se inspira, parcialmente, en la de Singer (1976) que, en los años setenta, propuso un análisis del empleo en economías subdesarrolladas con base en la existencia de cuatro sectores (de mercado, gubernamental, autónomo y de subsistencia) con sus propias "leyes" y dinámicas.

³² Al respecto, un caso elocuente lo constituye el costarricense. Gindling (1989) ha demostrado que, de hecho, en el mercado urbano de ese país se da una triple segmentación: sector público, sector formal privado y sector informal.

des informales para el capital, tesis central de este enfoque, al menos en las primeras formulaciones. En este sentido, se piensa que el fenómeno informal es un componente del proceso de valorización y acumulación del capital. Recordemos que se estaban refutando las posiciones de inspiración dependientista que visualizaban la fuerza de trabajo marginal como a-funcional para el capital hegemónico. En la misma dirección, evoquemos también las críticas provenientes de Portes en contra de las interpretaciones de la informalidad como modos o formas precapitalistas de producción residuales (y, por tanto, tendientes a desaparecer) que se acoplarían, de manera externa, al modo capitalista de producción dominante en formaciones sociales periféricas. Igualmente, Castells y Portes han resaltado la articulación sistémica del sector informal a la economía nacional de la cual es parte importante.

La funcionalidad directa de actividades informales respecto a capitales particulares, supone entender la informalidad ya sea como sector de pequeña escala complementario al de gran escala, en el caso de Roberts, o como forma atrasada de producción capitalista (el tercer modelo productivo existente en la informalidad, según Portes) aunque tornada otra vez funcional; desde ambas perspectivas, el fenómeno informal debe ser juzgado como una manifestación del propio capitalismo. Por ende, se comprende a la informalidad dentro de la dinámica de acumulación y de valorización del capital y no como elemento externo a la misma. En lo que tiene que ver con el otro tipo de funcionalidad de naturaleza indirecta y que remite a los otros dos modelos de producción existentes en la informalidad (subsistencia directa y producción e intercambio de pequeñas utilidades) hay que mencionar que se han apuntado algunos problemas sobre este aspecto.

Por un lado, evidencia empírica sobre el comercio de alimentos en Santiago de Chile ha mostrado que el sector informal tiende a vender más caro que el formal, pese a que la existencia de una serie de imperfecciones en los mercados de productos, trabajo y capital permiten la supervivencia del comercio informal e, incluso en algunos casos, éste llega a desplazar a las unidades modernas (Tokman, 1978, pp. 126 y ss). Así, parece que no se puede sustentar, como hace el enfoque neomarxista, que el intercambio mercantil simple reduciría los costos de reproducción de la fuerza de trabajo y cumpliría así esa funcionalidad indirecta. Sin embargo, aunque sería deseable tener mayor confirmación empírica para comparar distintos contextos y poder verificar tal hipótesis, esta objeción no refuta, en nuestra opinión, la funcionalidad de este tipo de actividades informales respecto al capital. Creemos que la funcionalidad del comercio informal se expresa más bien posibilitando a los asalariados el acceso al consumo y, en general, viabilizando el consumo popular. Sobre esto, recordemos que Portes y

Walton plantean que tal tipo de intercambio permite un fraccionamiento del volumen del bien, ahorra gastos y tiempo desde el punto de vista del desplazamiento y suele realizarse a través de créditos basados en la amistad, vecindad, etc. Estas características, propias del intercambio informal, en el sentido de permitir el acceso a medios de subsistencia, son las que explicarían su funcionalidad, independientemente de si abarata o no el costo de reproducción de la fuerza de trabajo asalariada.

Un segundo problema tiene que ver en mayor grado con el primer modelo productivo (el de subsistencia directa) y el supuesto plustrabajo que se extraería de este tipo de actividades, de acuerdo con el razonamiento de Portes y Walton. En otro lugar hemos argumentado que, desde el paradigma marxista, no se puede argüir, de manera consistente, tal extracción, ya que no lo permite el carácter de subsistencia de estas actividades, productoras de valores de uso que no se convierten en valores de cambio. Esto es, en el ámbito de la reproducción, como sucede con el trabajo doméstico, no hay procesos de abstracción del trabajo, que es la premisa para su apropiación (Pérez Sáinz, 1989, p. 46). No obstante, esto no quiere decir que estas actividades de subsistencia directa no contribuyan, aunque de manera no económica, a la reproducción de la fuerza de trabajo y, por consiguiente, se las conceptúe como funcionales al capital y, consecuentemente, enlazadas de manera inherente al mismo como condición de la producción capitalista³³.

Sobre la posición de De Soto, hay que señalar que éste establece la existencia de intercambios asimétricos entre ambos sectores, desfavorables para la informalidad. Esto supone que se están diferenciando dos sectores. Según este planteamiento, da la impresión de que este enfoque no difiere mayormente de los dos anteriores en cuanto a entender la informalidad como elemento integrante de una misma economía urbana que, por lo tanto, tendría un carácter heterogéneo. Sin embargo, nos parece que, respecto a esta última conclusión, en este enfoque existe cierta ambigüedad. En efecto, la noción de costos de la legalidad, central en la propuesta de De Soto, hace que las distinciones sectoriales previamente reseñadas tiendan a diluirse, dado que no sólo la informalidad es costosa, sino también la propia formalidad; es decir, la sociedad y la economía en su conjunto son costosas. Por ende, en esta perspectiva no hay suficiente claridad acerca de la caracterización como heterogénea de la estructura productiva urbana y de la posición que en ella ocupa la informalidad. Se tiene la impresión de que, en el fondo, toda la economía tiende a ser informal.

³³ Existe otro problema en relación con este tipo de actividades de subsistencia en el sentido de si deben ser calificadas como informales, pero este problema lo abordaremos en el tercer apartado del presente capítulo.

En relación con este argumento de los costos de la legalidad, central en el razonamiento de De Soto, PREALC ha explorado este fenómeno en siete países para ver si el caso peruano es generalizable al resto de América Latina. Los resultados obtenidos muestran que los casos ecuatoriano y guatemalteco sí son asimilables al peruano: la legalización demora tiempo y es costosa. Pero también se ha detectado la situación opuesta en países como Bolivia, Brasil y Chile. Es decir, se da todo un espectro de circunstancias que varían desde la necesidad de un año para completar trámites de legalización hasta entre uno y tres meses. De la misma manera, en ciertas ocasiones tal esfuerzo supone el 160% de las utilidades anuales, mientras en otras menos del 2%. Estas diferencias se pueden explicar por factores como los grados de inadecuación de reglamentos e ineficiencia burocrática, los niveles de descentralización administrativa y por el tipo de regímenes de promoción empresarial que cambia de país a país (Tokman, 1990, pp. 9-12)³⁴. Esto es, la situación peruana no parece que pueda ser generalizada y, por tanto, el argumento de los costos de la legalidad se relativiza, así como su pretensión de ser uno de los cimientos de un paradigma sobre el fenómeno de la informalidad urbana.

Composición interna de la informalidad urbana

Una segunda problemática básica que subyace en todas estas elaboraciones teóricas, íntimamente relacionada con la tratada en el apartado precedente, es la composición interna de la propia informalidad urbana. Como indicábamos en la introducción de este capítulo, se trata de dilucidar si estamos ante un ámbito laboral homogéneo o heterogéneo.

PREALC, inicialmente, manejó una visión que tendía más bien hacia la homogeneidad, ya que privilegió el trabajo por cuenta propia como expresión del fenómeno informal³⁵. Sin embargo, en sus últimas formulaciones plantea una comprensión del fenómeno informal en términos de heterogeneidad. Así, las cuatro categorías ocupacionales que delimitan este ámbito laboral pueden ser agrupadas en dos subsectores: por una parte, microempresarios con sus asalariados y, por otra, trabajadores por cuenta propia con familiares no remunerados. Esto es, se

³⁴ En este mismo sentido, estudios sobre Bolivia y México muestran que el corte entre legalidad e ilegalidad no es tajante. La gran mayoría de los establecimientos informales se encuentra operando en una zona intermedia, ya que en la misma minimizan los riesgos de la ilegalidad y es más factible obtener un ingreso medio (Tokman, 1990, pp. 7-8).

³⁵ Recuérdese la definición de Tokman, citada en el capítulo primero, donde se enfatizaba el trabajo por cuenta propia como elemento definitorio central de la informalidad.

diferenciarían al interior del sector informal dos tipos de establecimiento (microempresas y unidades familiares o unipersonales). En consecuencia, se puede afirmar que el PREALC propende a favorecer, en la actualidad, un criterio de heterogeneidad³⁶.

En la perspectiva marxista, y en concreto en el pensamiento de Portes, éste ha sido un tema sometido también a variaciones. En las primeras propuestas se puede decir que ha predominado una visión vinculada con la noción de homogeneidad, a pesar de que se determinan diferencias entre las distintas manifestaciones del fenómeno informal. Ciertamente, en el análisis que llevaron a cabo Portes y Walton, a partir del concepto de clase, argumentaron la existencia de un proletariado informal como único conjunto de agentes sociales en ese mundo laboral; es decir, se postulaba homogeneidad social en el mundo informal. Pero en un texto posterior Portes señalaba la existencia de tres modelos productivos dentro de la informalidad y, en este sentido, se insinuaba la diversidad y heterogeneidad interna de la informalidad. Esta posición fue asumida posteriormente, de manera plena, en un análisis más elaborado de la estructura social en América Latina en el que ha sugerido distinguir entre una pequeña burguesía informal y un proletariado informal (Portes, 1985). Es decir, en este mundo laboral no habría sólo trabajadores, sometidos a una salarización manifiesta o encubierta, sino también propietarios de medios de producción. Esto supondría que este autor habría superado antiguas interpretaciones y habría suscrito más bien una visión del fenómeno desde el punto de vista de la heterogeneidad. En cuanto a sus posiciones más actuales, es difícil precisar si se mantiene o no tal explicación, dado que el énfasis analítico de Portes se ha orientado más bien hacia formas históricas diferenciadas de la informalidad. Esto es, se habla de una economía informal con variantes distintas según los contextos históricos, pero este es un asunto que abordaremos en el tercer apartado del presente capítulo.

En lo relativo a De Soto, su posición es simple y nítida: todo(a) informal es un empresario(a) en potencia reprimido(a) por la acción redistributiva del Estado mercantilista. Es decir, la informalidad es entendida de manera perfectamente homogénea como un mundo de enorme potencialidad empresarial. De acuerdo con lo anterior, es importante apuntar que esta imagen con carácter homogéneo, en términos empresariales, es resultado de lo que estimamos una falacia metodológica. En efecto, todos los informantes clave utilizados por este autor resultaron ser prominentes microempresarios limeños, lo cual conlleva, de manera inevitable, una comprensión sesgada del fenómeno informal (Pérez

³⁶ No obstante, hay que señalar que en el caso de Carbonetto, al calificar como microempresa a todo tipo de establecimiento informal, subsiste cierta ambigüedad al respecto.

Sáinz, 1987)³⁷. En el fondo, en la propuesta de De Soto subyace una comprensión del mundo de la informalidad en consonancia con las racionalidades de la modernidad. Acerca de este punto, es importante recordar lo acotado, hace tiempo, por Souza (1980) en el sentido de que los establecimientos informales, al contrario de las empresas modernas, no buscan incrementar su tasa de utilidad, sino más bien maximizar el ingreso total³⁸.

No obstante, es mayormente esta comprensión acorde con la noción de homogeneidad la que se ha ido imponiendo en la actualidad, fruto de una percepción reduccionista de la informalidad, que otorga centralidad al tema de la microempresa. Esta visión ha sido en gran parte legitimada por el discurso estatal sobre el hecho informal. Como indicábamos en la introducción, la función de ajuste en relación con el empleo que la informalidad está jugando en la presente crisis, ha implicado su reconocimiento por el Estado. Ahora, en tanto que las acciones de promoción y apoyo a este sector tienden a concentrarse —por razones obvias de eficacia— en los establecimientos más dinámicos, la imagen resultante ha sido la de asociar el fenómeno informal con el tema de la microempresa, conceptos que se han convertido en expresiones coincidentes e intercambiables. Su corolario ha sido postular que la informalidad es un ámbito caracterizado, fundamentalmente, por su dinámica acumulativa y potencialidad de crecimiento.

En este sentido, nos parece pertinente traer a colación, brevemente, los principales resultados de una reciente investigación realizada en los centros urbanos primarios centroamericanos, que ha tenido como principal objetivo, justamente, detectar el tipo de lógica(s) que estructuran y conforman el mundo de la informalidad, comparando grupos de trabajadores por cuenta propia con microempresarios en las principales ramas de actividad de esas economías urbanas, basándose en el estudio de casos (Menjívar y Pérez Sáinz, 1991).

En primer lugar, hay que resaltar que los procesos de acumulación observados en los universos estudiados no son generalizados. El incremento de los distintos tipos de capital constante o variable no ha ocurrido en más de un tercio de los casos e incluso en Managua tal ni-

³⁷ En una de las publicaciones de apoyo al texto de De Soto se explicita la modalidad de recolección de información. Al respecto se señala que se seleccionaron como informantes tanto dirigentes como microempresarios exitosos; o sea, los entrevistados pertenecían a la élite de la informalidad limeña (ILD, 1989a, p. 106).

³⁸ Hay que recordar que tal argumento lo ha planteado este economista brasileño en relación con lo que ha denominado cuasi-empresas capitalistas que constituirían la forma de organización informal más cercana al sector formal. Obviamente formas, denominadas por este autor, de organización mercantil simple (empresas familiares, trabajadores por cuenta propia subordinados, pequeños vendedores de servicios y servicio doméstico) no se regirán, en absoluto, por criterios empresariales (Souza, 1980, pp. 32-36).

vel no llega a un quinto. Segundo, en esta urbe, así como en Ciudad de Guatemala, las modalidades de acumulación predominantes (compra de herramientas y utensilios, almacenamiento de materias primas o mercaderías y ampliación del local) no constituyen esfuerzos sólidos de inversión susceptibles de generar un crecimiento sostenido del establecimiento en cuestión³⁹. Distintas son las situaciones costarricense y salvadoreña, donde la forma predominante ha sido la compra de maquinaria y equipo y, por tanto, sí se insinúan impulsos más consistentes de inversión⁴⁰. Tercero, esta visión de corte más bien cualitativo, ha sido refrendada para Ciudad de Guatemala desde una óptica cuantitativa. El índice de acumulación elaborado para este universo ha mostrado que, en casi la mitad de los casos, no se ha producido ninguna clase de reinversión durante el período examinado. Los demás casos se distribuyen de manera pareja entre establecimientos con bajos niveles de acumulación y unidades que tienen niveles medios o altos; es decir, se puede pensar que la acumulación simple y la ampliada tienen relevancia similar, pero predominan los escenarios de subsistencia. Un hecho bastante similar se ha detectado en el universo costarricense, donde en la mitad de los casos considerados no ha habido reinversión alguna y el resto se ha repartido de modo uniforme entre niveles de acumulación baja y alta⁴¹.

Por consiguiente, en relación con estos universos podemos concluir que no han existido procesos de acumulación generalizados. Más bien han predominado lógicas de reproducción simple o de subsistencia, pero esta aseveración no supone postular homogeneidad en una direc-

³⁹ La ampliación de local en los casos de trabajadores por cuenta propia, categoría ocupacional que tiene más peso que la de microempresarios en los universos examinados, no puede ser considerada únicamente en términos de acumulación. El hecho de que en un alto porcentaje de situaciones el local de trabajo se ubique en la propia vivienda supone que tal ampliación puede también responder a lógicas de subsistencia.

⁴⁰ El universo salvadoreño se diferencia de los restantes debido a que su delimitación no se hizo basada en los marcos muestrales de encuestas de hogares a partir de los cuales se seleccionaron aleatoriamente los casos. Debido a la situación de guerra (ofensiva guerrillera a San Salvador a fines de 1989) imperante en el momento de realización del trabajo de campo se tuvo que indagar a los beneficiarios de una ONG que apoya a propietarios informales. Este hecho conlleva que los mismos tienen acceso a crédito y, por tanto, mayores posibilidades para reinversión.

⁴¹ Es interesante mencionar que en este universo costarricense se ha detectado que en casi la mitad de los casos donde no se ha dado reinversión alguna, las causas resultan ser de naturaleza voluntaria, ya que no lo necesitan o no lo desean, manifestándose así actitudes muy opuestas a racionalidades empresariales. En el mismo sentido es importante señalar que en la encuesta sobre sector informal realizada por INEGI-ORSTROM (1988) en Ciudad de México se ha encontrado que en el 58% de los casos (que incluían establecimientos que emplean hasta cinco personas) deseaban mantener el mismo nivel de actividad; un porcentaje que se incrementa a casi tres cuartos en relación con patronos (o sea, microempresarios). De hecho, sólo 28% de los entrevistados mencionaron planes para crecer.

ción opuesta a la de acumulación. La evidencia nos muestra la presencia de dos lógicas básicas y, por tanto, de heterogeneidad. Pero la misma se ha hecho más patente al encarar la problemática de la acumulación en términos de categoría ocupacional.

Los datos para Tegucigalpa muestran que, en la densidad de capital (valor de activos por persona empleada), casi dos tercios de los trabajadores por cuenta propia se pueden ubicar en condiciones de subsistencia, mientras aproximadamente la mitad de los microempresarios estarían en situación de reproducción ampliada. Esta misma diferenciación no resulta ser tan pronunciada en relación a San Pedro Sula, ya que se advierten porcentajes similares de trabajadores por cuenta propia en estado de subsistencia y de acumulación ampliada; por el contrario, esta última circunstancia es la predominante en los microempresarios sampedranos. En Managua, San Salvador y Ciudad de Guatemala se constata también que en todos los tipos de acumulación explorados, los porcentajes de casos son superiores en el grupo de microempresarios que en el de trabajadores por cuenta propia. En San José tal predominio se relativiza, ya que en un par de modalidades de acumulación los porcentajes son superiores en el grupo del trabajo por cuenta propia. Agreguemos que en el universo guatemalteco el índice de acumulación utilizado ha resultado tres veces inferior en los trabajadores por cuenta propia en contraste con los microempresarios. Y en San José, los porcentajes de casos con acumulación, tanto a nivel bajo como alto, son superiores en este último grupo que en aquél⁴².

Por lo tanto, se puede concluir que la evidencia recabada de los universos estudiados indica la presencia de lógicas distintas y, por consiguiente, permite afirmar que la informalidad es un ámbito heterogéneo. Las lógicas de acumulación parecen tener más arraigo en la microempresa que en relación al trabajo por cuenta propia, contexto en el que parecen predominan lógicas de reproducción simple y de subsistencia, sin que ello signifique asociación perfecta entre estos dos pares de variables, o sea, que microempresa sea sinónimo de acumulación y trabajo por cuenta propia de subsistencia.

Sin querer generalizar estos resultados para el resto de América Latina, pensamos que los mismos se contraponen a esa imagen reduccionista, en la actualidad predominante, que identifica a la infor-

⁴² Este fenómeno de la heterogeneidad también se ha reflejado en términos de ramas. En San José el contraste se establece entre la actividad industrial y el resto de ramas consideradas; de hecho, esta distinción aparece más nítida que la establecida entre categorías ocupacionales. En Managua y Ciudad de Guatemala el comercio se manifiesta como la actividad con menor potencialidad de acumulación, mientras que los servicios se muestran como la más dinámica. En Tegucigalpa se detectan resultados similares, en tanto en San Pedro Sula las tres actividades analizadas (industrias, comercio y servicios) exhiben heterogeneidad interna en términos de densidad de capital.

malidad con la microempresa y la caracteriza como ámbito de dinámica acumulativa. Aunque las lógicas de acumulación son elemento estructurador de este mundo laboral, también inciden otros razonamientos, los orientados hacia la subsistencia, que tal vez en la presente situación de crisis tengan más relevancia⁴³. Con esto último no estamos postulando un nuevo reduccionismo que equipararía informalidad con subsistencia, puesto que supondría regresar a las posiciones de la década de los setenta en las que informalidad era identificada con trabajo por cuenta propia y, de hecho, era sinónimo de pobreza. Y respecto a esta última asociación, propondríamos más bien el siguiente retruécano: “ni todos los informales son pobres, ni todos los pobres son informales”⁴⁴.

Pensamos que la informalidad no puede ser localizada fuera del tema de la heterogeneidad socioeconómica de las sociedades latinoamericanas. De hecho, con ello estamos afirmando que la misma es parte integrante de los procesos de modernización que ha experimentado la región. Justamente, el fenómeno de la informalidad ha sido uno de los que han servido para desmitificar de manera más contundente las predicciones, y las falsas imágenes que se elaboraron a partir de ellas, sobre las tendencias hacia la homogeneidad de las sociedades de la región⁴⁵. Se creía que la dominación de un modo capitalista de producción tendría como correlato un proceso generalizado de proletarización y la consiguiente universalización de la forma-salario. Por el contrario, la modernización capitalista en América Latina ha reproducido constantemente su naturaleza heterogénea y ha sido, ciertamente, en contextos urbanos (el escenario de la modernidad por excelencia) donde tal heterogeneidad se ha manifestado a través de la informalidad, propendiendo tercamente a permanecer. La actual crisis, con sus inevitables procesos de descomposición y reestructuración, ha reforzado tal natura-

⁴³ Oliveira y Roberts (1991) argumentan que en la actualidad se puede hablar de involución en el sector informal en América Latina que hace que el mismo sea sinónimo, mucho más que antes, de pobreza urbana. Para estos autores tal involución se explica por factores que operan tanto del lado de la demanda (restricciones en la contribución económica de las empresas de pequeña escala) como del lado de la oferta (incremento de la fuerza laboral de naturaleza informal).

⁴⁴ Esta proposición tiene respaldo empírico en varios estudios efectuados en la región. Así, remitiéndonos a la investigación realizada en Centroamérica, en las dos ciudades (San José y San Salvador) donde se ha indagado la relación entre informalidad y pobreza, se ha verificado tal proposición.

⁴⁵ Como ha recordado Quijano (1989) en un reciente texto, estas visiones han sido fruto de interpretaciones eurocéntricas sobre América Latina. Aprovechemos para señalar que este autor, reivindicando la tesis de la heterogeneidad estructural, propone diferenciar entre “polo marginal de la economía” (que remite a su antiguo término) y “sector informal”; el primero incluiría la pequeña producción mercantil, de reciprocidad y de “acumulación originaria” mientras el segundo actividades de tipo capitalista, pero no reguladas institucionalmente.

leza heterogénea de las sociedades latinoamericanas, colocando a la informalidad en un primer plano. En este sentido, nos parece que la informalidad es, por un lado, expresión de tal heterogeneidad y, a la vez, parte de la misma. Y, por otro, esta heterogeneidad se reproduce al interior del ámbito informal, haciendo que el mismo sea conformado y estructurado no sólo por lógicas de acumulación, sino también de subsistencia.

El ámbito de la informalidad urbana

Una tercera gran problemática que ha estado presente en las distintas reflexiones que hemos considerado tiene que ver con cómo se delimita el terreno de lo informal. Esto implica tomar en cuenta tanto una dimensión cuantitativa que conlleva el cómo se estima la magnitud de la informalidad urbana, como una dimensión cualitativa que remite al modo en que se identifican sus contornos.

En el enfoque del PREALC, la informalidad está circunscrita a la esfera productiva. Recordemos que el término utilizado por esta corriente interpretativa es el de sector informal urbano; la denominación de sector alude, precisamente, a la estructura productiva. En el mismo sentido, la proposición del acceso a recursos tecnológicos y a mercados, central en esta perspectiva desde sus primeras formulaciones, se refiere, indudablemente, a las posibilidades de integrarse a tal estructura productiva que tiene la fuerza laboral no absorbida por el sector formal. También hemos visto cómo en los enunciados más refinados de esta posición teórica, la demarcación de este fenómeno se hace en términos de categoría ocupacional, constituyendo cuatro de ellas (microempresarios, asalariados de los mismos, trabajadores por cuenta propia y trabajadores familiares no remunerados) tal sector informal urbano. Categoría ocupacional es una variable que se vincula con la tipificación del puesto de trabajo y, por tanto, también con la estructura productiva. Pero, además, la unidad de análisis de lo informal para este enfoque es, de manera inequívoca, el establecimiento. No obstante, al respecto es necesario hacer varias aclaraciones.

Primero, la variable categoría ocupacional es meramente una *proxy*. Como acabamos de mencionar, la unidad de análisis para el PREALC es el establecimiento, por lo que, idealmente, el instrumento de recolección de datos debería ser la encuesta de establecimientos. Sin embargo, la misma presenta deficiencias en los marcos muestrales, ya que éstos difícilmente contienen todo tipo de pequeños establecimientos, además de encerrar dificultades para su aplicación. Este tipo de restricciones ha supuesto tener que trabajar basándose en encuestas de hogares y, por ende, se utiliza la variable categoría ocupacional para aproximarse al

fenómeno de la informalidad. O sea, es a partir de la identificación ocupacional de los miembros empleados del hogar que se deslinda el sector informal, así como otros sectores de la estructura productiva (PREALC, 1978, p. 116)⁴⁶.

Segundo, se establece el límite de cuatro personas o menos empleadas de manera remunerada para diferenciar al sector informal del formal. A primera vista tal criterio parece tener un carácter más bien arbitrario⁴⁷. Sin embargo, dos estudios sobre establecimientos realizados en Lima y Guayaquil a comienzos de los ochenta mostraron que la distribución de los mismos, en términos de la relación capital/trabajo con porcentajes de fuerza laboral empleada para cada relación, era bimodal. El corte entre los dos órdenes resultantes se establecía a un nivel de la relación capital/trabajo que correspondía, aproximadamente, a establecimientos con cinco empleados, o sea, tal límite tiene, desde la óptica del PREALC, justificación metodológica. Además, tal distribución de naturaleza bimodal confirmaba la existencia de mercados segmentados, no sólo de trabajo, sino también de capital y bienes. Igualmente, se observaba que pocas unidades informales logran transitar hacia el sector formal, lo que reflejaba obstáculos en cuanto a la acumulación (Mezzerá, 1990, pp. 4-6).

Y, tercero, el calificativo de urbano del sector informal involucra que este fenómeno se estima y analiza respecto a la población ocupada no agrícola, es decir, se excluye a todas las personas que laboran en actividades calificadas como agrícolas⁴⁸. No obstante, es importante resaltar que esta dimensión está analíticamente muy poco desarrollada, dado que la mayoría de los estudios sobre informalidad, no sólo dentro del enfoque PREALC, han privilegiado los centros metropoli-

⁴⁶ Normalmente las encuestas de hogares realizadas o asesoradas por PREALC suelen ser mixtas conteniendo adicionalmente un módulo destinado a establecimientos informales. O sea, una vez que se detecta en un hogar una persona que corresponde a las categorías de microempresario o trabajador por cuenta propia, se indagan ciertas características de su unidad económica como si fuera una encuesta de establecimientos. Otra modalidad ha consistido en aplicar el mismo tipo de preguntas a los asalariados de microempresas, asumiendo que el pequeño tamaño de las mismas posibilita que los empleados tengan el mismo conocimiento sobre el establecimiento que su dueño(a) (PREALC, 1978, pp. 117-118).

⁴⁷ Señalemos, por ejemplo, que Carbonetto en su estudio de Lima estableció tal límite para ramas de actividad distintas a la de la industria manufacturera mientras que para ésta fijó el límite en nueve personas (Carbonetto y Chávez, 1984, p. 8). Recientemente, PREALC (1988) en un análisis de la evolución del empleo en el contexto de la crisis de los años ochenta, ha contrastado el sector informal y la pequeña empresa (entre cinco y nueve empleados) con la mediana y gran empresa.

⁴⁸ Una limitación de las encuestas de hogares es que no toman en cuenta a los ocupados en actividades informales que no residen en el espacio comprendido en el universo territorial de la encuesta. En este sentido, se subestima en cierto grado la magnitud del fenómeno informal.

tanos⁴⁹. En este sentido, se plantea una serie de interrogantes sobre las características de la informalidad en ciudades secundarias o en centros inferiores del sistema urbano. Sobre este aspecto, debemos pensar que en niveles no primarios probablemente no encontraremos siempre economías urbanas suficientemente constituidas y que, por ende, las actividades agrícolas pueden tener peso significativo absorbiendo parte importante del empleo. Esto es, podemos estar ante contextos que aluden más bien a economías regionales y aquí se plantea la pregunta de si la categoría analítica de informalidad resulta apropiada para explicar tal tipo de situaciones.

Basándose en estas delimitaciones metodológicas, PREALC ha realizado en varias ocasiones estimaciones sobre la magnitud del sector informal urbano. Un primer intento fue el llevado a cabo por García y Tokman (1981) en su estudio sobre la evolución del subempleo en la región, que consideró datos de 14 países que en 1980 representaban alrededor del 95 % de la fuerza laboral latinoamericana. El Cuadro 1 nos muestra, para tres décadas, los porcentajes de población económica activa urbana asimilada por el sector informal.

De acuerdo al examen de los 14 países, y por consiguiente de América Latina, se puede decir que el peso del sector informal en el empleo urbano se ha mantenido constante, en alrededor del 30 %, a través de las tres décadas consideradas⁵⁰. Esto ha supuesto que las tasas de crecimiento de este sector han sido similares a las del formal. O sea, en tanto que la participación del empleo urbano en el total de la población económicamente activa pasó de 44,1 % en 1950 a 64,3 % en 1980, este período de modernización implicó un importante crecimiento del empleo formal, pero que no fue suficiente para absorber la totalidad de la fuerza de trabajo urbana.

⁴⁹ Señalemos que, recientemente, PREALC (1990b) ha realizado un estudio comparativo de cuatro países (Brasil, Chile, Colombia y México) donde se ha intentado analizar la evolución del sector informal, entre 1950 y 1980, en el sistema urbano de tales países. El resultado empírico más relevante detectado es que tal sector pierde importancia relativa cuanto mayor es el tamaño de la ciudad. Hay que indicar que la base de datos ha provenido, fundamentalmente, de censos, lo cual ha supuesto reducir el sector informal sólo a trabajadores por cuenta propia y trabajadores familiares no remunerados.

⁵⁰ Debemos aclarar que en ese cuadro está incluido el servicio doméstico dentro del sector informal. Recordemos que es un análisis de comienzos de los ochenta y que, por tanto, se puede pensar que aún no había claridad metodológica sobre la delimitación del sector. Además, en tanto que la información se ha basado en censos, las categorías ocupacionales consideradas como informales son sólo los trabajadores por cuenta propia (con exclusión de los profesionales y técnicos) y los trabajadores familiares no remunerados. Sobre este aspecto debe mencionarse que la información censal subestima al sector informal aproximadamente en un 30% (Tokman, 1987b, p. 525). Finalmente, los datos referidos a 1980 provienen de las encuestas más recientes, incorporados a una metodología de estimación que también tomó en cuenta las proyecciones revisadas de la población económicamente activa para 1970-1980 (García y Tokman, 1981, pp. 16 y 81).

**América Latina: evolución del empleo informal
en áreas urbanas. 1950-1970-1980**
(Porcentajes de la PEA urbana)

País	1950	1970	1980
Grupo A			
México	37,4	34,9	35,8
Panamá	25,3	26,5	35,6
Costa Rica	29,3	22,6	19,9
Venezuela	32,3	31,4	20,8
Brasil	27,3	27,9	27,2
Colombia	39,0	31,4	34,4
Guatemala	51,6	43,5	40,0
Grupo B			
Ecuador	35,2	58,0	52,8
Perú	46,9	41,0	40,5
Bolivia	62,2	56,0	56,5
El Salvador	42,6	39,5	39,9
Grupo C			
Argentina	21,1	19,1	23,0
Chile	35,1	23,9	27,1
Uruguay	18,6	20,7	23,1
América Latina			
14 países	30,8	29,6	30,2

Fuente: García y Tokman, Cuadro 1, 1981.

Estos autores distribuyeron estos países en tres grupos, como se advierte en el cuadro en cuestión, ya que mostraban comportamientos diferenciados. Circunscribiéndonos al sector informal, en el grupo A (Costa Rica, Venezuela, Guatemala, México, Panamá, Brasil y Colombia) se señaló que acaeció un importante transvase de mano de obra desde las actividades rurales tradicionales a las urbanas, lo que representó, en los últimos cuatro países, que gran parte de esta fuerza laboral ingresara en el sector informal, que creció a un ritmo superior al empleo total. En el caso del grupo B (Ecuador, Perú, Bolivia y El Salvador) se argumentó que el incremento del empleo urbano se debió, fundamentalmente, a la expansión de actividades informales. Y, por último, en relación con el grupo C (Argentina, Chile y Uruguay) se determinó que corresponde a países que ya a comienzos de los cincuenta eran predominantemente urbanos y donde el empleo formal ha integrado gran parte de la fuerza laboral ciudadana (García y Tokman, 1981, pp. 20-23).

Recientemente, PREALC (1990a) ha evaluado el peso del empleo

Cuadro 2

**América Latina: evolución estimada del empleo urbano.
1950-1980-1989**
(Porcentajes de la PEA no agrícola)

Composición	1950	1980	1989	Tasa anual de crecimiento	
				1950-1980	1980-1989
Sector formal	76	75	69	3,9	3,0
Público	(14)	—	—	4,5	—
Privado	(62)	—	—	3,7	—
Sector informal	24	25	31	3,9	6,7
Total	100	100	100	3,9	3,9

Fuente: PREALC, Cuadros 2 y 3, 1990a.

informal dentro de la población económicamente activa no agrícola, contrastando el inicio con el final de las tres décadas de modernización de la región, así como con 1989, que evidenciaría el impacto de la actual crisis. Tal información se expresa en el Cuadro 2.

Si bien los porcentajes de absorción de la fuerza laboral urbana en el sector informal referidos a 1950 y 1980 son inferiores a los del cuadro anterior, se observa, sin embargo, que la importancia de tal sector se mantuvo constante y que, por consiguiente, su tasa de crecimiento fue idéntica a la del sector formal, como se había manifestado en el Cuadro 1⁵¹. Por el contrario, la situación varía con relación a la década pasada. El sector informal incrementa su peso y su tasa de crecimiento es casi el doble que la del sector formal. Es decir, se haría patente el papel de ajuste que ha jugado este sector en cuanto al empleo urbano en el actual contexto de crisis⁵².

⁵¹ El documento del PREALC no especifica los criterios de delimitación del sector informal, pero suponemos que deben ser más refinados que los utilizados por García y Tokman. Lo que sí se señala es que los datos para los ochenta provienen de encuestas de hogares y que se refieren a siete países (Brasil, Colombia, Costa Rica, Chile, México, Uruguay y Venezuela) que representan aproximadamente el 71% de la población de la región (PREALC, 1990a, pp. 13-14).

⁵² En este mismo documento PREALC ha llevado a cabo un ejercicio prospectivo para fines de la presente década. Así, en un primer escenario, calificado como básico, la participación del empleo informal (definido este sector de forma restringida —incluyendo sólo trabajadores por cuenta propia, trabajadores familiares no remunerados y servicio doméstico— por no contar con información sobre microempresas) en la población económicamente activa urbana sería del 35,6%. Tal porcentaje podría variar entre 28% para países como Colombia, Costa Rica y Chile, y 46,1% en países como Guatemala y Perú. En un segundo escenario, caracterizado por un crecimiento rápido, los porcentajes serían ligeramente inferiores: 32,9% para América Latina, 27,2% para el primer grupo de países y 45,3% para el segundo (PREALC, 1990a, pp. 58-69).

Por otra parte, el enfoque neomarxista, en sus primeras formulaciones delimita el fenómeno informal asociándolo a la tesis central que se postuló en aquel entonces: la funcionalidad de las actividades informales al capital. Esta funcionalidad se expresaba de una doble manera. Por un lado, estaban todas esas actividades localizadas en las esferas de la producción y de la circulación que eran controladas, sea directa o indirectamente, por el capital y que tenían que ver con un uso más flexible de la fuerza laboral y la reducción de los costos salariales indirectos. Esta es la concepción presente tanto en Roberts, con relación al sector de pequeña escala, como en Portes y Walton. En este sentido, el ámbito de la informalidad era, al igual que en la elaboración teórica del PREALC, la estructura productiva, aunque el énfasis analítico estaba puesto sobre las modalidades de control de fuerza de trabajo y sus ventajas para la valorización del capital antes que sobre las formas de acceso a tal estructura.

Pero, por otro lado, Portes y Walton remitieron también la funcionalidad de la informalidad a modalidades de desvalorización de la fuerza de trabajo, haciendo referencia a tres de ellas: a) las redes de subsistencia, incluyendo tanto la producción y comercialización informal de alimentos como la construcción de viviendas; b) la producción y el pequeño comercio (venta de producción casera y tiendas barriales con su múltiple papel orientado a facilitar el acceso al consumo) y c) la ocupación informal de tierra urbana con sus distintos tipos (asentamientos “espontáneos”, invasiones de tierras y subdivisiones clandestinas). O sea, esta segunda clase de funcionalidad implicaba que el fenómeno informal rebasaba el ámbito productivo y se proyectaba hacia la reproducción y, por tanto, hacia las lógicas de subsistencia.

En formalizaciones teóricas posteriores, Portes ha mantenido, inicialmente, esta delimitación. Así, en su primer texto, este autor aducía la existencia de tres modelos productivos presentes en la informalidad. Dos de ellos aluden al ámbito productivo (el de producción e intercambio de pequeñas utilidades y el de producción capitalista atrasada) mientras que el tercero se localiza en la esfera reproductiva (el de subsistencia directa). Sin embargo, en su escrito más reciente, el fenómeno de la informalidad se entiende como una economía constituida por el conjunto de actividades generadoras de ingresos que escapan a la regulación. En este sentido, parecería que hay una comprensión más restrictiva, ya que la utilización del término economía supondría sólo tomar en cuenta actividades mercantiles. De este modo, actividades no monetarias, como las incluidas en el modelo de subsistencia directa quedarían excluidas. Es decir, los últimos planteamientos de este autor parecería que tienden a reducir el ámbito de la informalidad al terreno productivo.

En su trabajo sobre la estructura social en América Latina, Portes (1985) ha intentado una cuantificación del fenómeno informal, tomando en cuenta información de 19 países latinoamericanos. Dentro de este mundo laboral informal ha distinguido una pequeña burguesía informal de un proletariado de igual calificativo. Debido a problemas metodológicos de ajuste entre las categorías conceptuales utilizadas por este autor y la información estadística disponible, la primera de estas clases sociales ha sido estimada, de manera aproximativa, como la diferencia entre la población económicamente activa no cubierta por la seguridad social y el proletariado informal; de esta forma, se ha desechado identificar a esta pequeña burguesía con los trabajadores por cuenta propia, ya que la mayoría de ellos serían “proletarios itinerantes” que no emplean fuerza laboral ajena (Portes, 1985, p. 19). En cuanto a la evaluación del proletariado informal, el método utilizado se basó en estudios particulares sobre Colombia, República Dominicana, Uruguay, Paraguay y Brasil, donde se había indagado sobre trabajadores informales utilizando como criterio para su determinación el hecho de que éstos no posean cobertura por parte de la seguridad social. Los 19 países fueron agrupados de acuerdo a su nivel de desarrollo y grado de tal cobertura. En cada grupo fue incluido uno de estos cinco países mencionados y los datos existentes sobre trabajadores informales fueron aplicados a los restantes países del grupo. Este resultado fue añadido a otras formas de empleo informal contenidas en estadísticas globales (Portes, 1985, p. 21).

Tales conclusiones están evidenciadas en el Cuadro 3. En él destacan dos preceptos utilizados por Portes para delimitar el fenómeno informal. Por un lado, el mismo no se confina a espacios urbanos, sino que incluye también la ocupación agrícola⁵³. Y, por otro, la variable clave en este autor para operacionalizar su conceptualización de informalidad sería la de cobertura de seguridad social que haría referencia, justamente, a su argumento de regulación. Igualmente, en este cuadro resulta interesante comparar las dos columnas relacionadas con el proletariado informal. La primera de ellas refleja las estimaciones del propio Portes, de acuerdo con los criterios que explicitamos en el párrafo anterior. La segunda, por el contrario, se asemejaría a los cálculos del PREALC efectuados con base en cifras censales, puesto que incluye el porcentaje de trabajadores por cuenta propia y de trabajadores familiares no remunerados en la población económicamente activa no agrícola, pese a que el empleo doméstico no está incorporado. Como se puede apreciar, las diferencias son sustanciales en todos los países, con la excepción del Cono Sur, y el método de estimación de Portes confiere

⁵³ Esta observación supondría que la concepción de la informalidad como fenómeno urbano, presente en las primeras reflexiones de Portes, habría sido revisada.

América Latina: clases informales
(Porcentajes de la PEA total)

País	Pequeña burguesía informal	Proletariado informal	
	1970	1970	1980
Argentina	9,7	22,3	23,0
Bolivia	4,8	86,2	56,4
Brasil	7,2	65,8	27,2
Chile	4,5	26,0	27,1
Colombia	15,7	66,2	34,3
Costa Rica	13,5	48,3	19,0
Ecuador	4,1	80,1	52,7
El Salvador	23,1	68,5	39,8
Guatemala	3,3	69,7	40,0
Honduras	13,4	82,4	—
México	11,3	64,0	35,7
Nicaragua	15,8	69,4	—
Panamá	5,2	60,5	31,6
Perú	—	69,5	40,4
República Dominicana	17,3	73,3	—
Uruguay	1,0	3,8	—
Venezuela	14,0	61,6	20,8
América Latina*	10,2	60,3	30,2

* Promedios ponderados.

Fuente: Portes, Cuadro 2, 1985.

un mayor peso a la informalidad que el otorgado por PREALC⁵⁴.

Como es de presumir, estas diferencias metodológicas en la evaluación del fenómeno informal remiten a concepciones distintas que se han confrontado en un breve debate. Así, Portes y Benton (1987) han planteado que el enfoque del PREALC no ha podido dar una respuesta satisfactoria a dos interrogantes básicos sobre el empleo urbano en América Latina: la incapacidad por parte del sector moderno para absorber suficiente fuerza de trabajo y la paradoja entre tal incapacidad y la persistencia de flujos migratorios a las ciudades. Para estos autores, la explicación residiría en la no consideración por parte del PREALC de la subcontratación y salarización encubiertas como componentes fundamentales de la informalidad. A tales críticas han respondido Klein y Tokman (1988) arguyendo, entre otras cosas, que lo que subyace son

⁵⁴ En su último trabajo, este autor tiene estimaciones sobre fuerza laboral informal urbana que incluye trabajadores por cuenta propia (depurando a los profesionales y técnicos), trabajadores familiares no remunerados y empleadas domésticas (Castells y Portes, 1989, p. 17). O sea, estos criterios serían similares a los del PREALC, aunque hay también estimaciones para la fuerza laboral informal con relación a la población económicamente activa total, incluyendo la rural.

dos modos de entender el fenómeno informal. Para Portes y Benton consistiría en una forma de utilización de la fuerza de trabajo, en tanto que para el PREALC en una manera de organizar la producción. Aquellos autores enfatizarían las relaciones sociales que cristalizan en el mercado laboral, mientras que Klein y Tokman alegan la falta de recursos (rasgo central del sector informal) como causa que justifica que el uso de mano de obra sea no regulado. Portes (1989) ha cuestionado esta última interpretación, ya que conlleva identificar informalidad con formas atrasadas de producción, lo que no permitiría ligar el fenómeno informal a procesos de economía sumergida como los que ocurren en los países desarrollados. O sea, la propuesta del PREALC impediría la universalización de este fenómeno tal como postula Portes, problemática que abordaremos en el siguiente apartado.

El tercer enfoque examinado, asociado a la reflexión de De Soto, postula que la informalidad es una categoría basada en la observación empírica. Tal observación, para el caso de Lima, que constituye el referente empírico de este autor, alude a fenómenos como el acceso a la tierra urbana, el comercio o el transporte. Al igual que en las primeras formulaciones neomarxistas, parecería que en este tercer punto de vista el ámbito de la informalidad abarca tanto actividades productivas como reproductivas. No obstante, debemos recordar que el razonamiento central de este autor sobre la potencialidad empresarial de los informales, coartada por la lógica redistributiva directa que moldea las acciones de un Estado de naturaleza mercantilista, hace hincapié en el mundo de la producción. Como vimos con relación a la discusión sobre la composición interna de la informalidad, este enfoque es el que plantea —de manera más nítida— la homogeneidad de este mundo laboral que estaría conformado por lógicas de acumulación y no de subsistencia. Es decir, el acento explicativo finalmente se desplaza hacia la esfera productiva.

Al inicio de su obra, De Soto (1986, p. 13) menciona algunos datos de 1984 referidos a la magnitud de las actividades informales en Perú: éstas emplearían al 48% de la población económicamente activa, representarían el 61,2% del total de horas trabajadas, contribuirían con el 38,9% del producto interno bruto y tal aporte se incrementaría al 61,3% a fines de siglo. La fundamentación de estas cifras ha dado lugar a un debate entre dos economistas británicos y el equipo económico del Instituto Libertad y Democracia (ILD) que dirige De Soto⁵⁵.

En un primer trabajo, los autores británicos evaluaron esos cuatro

⁵⁵ Además del libro de De Soto, existen otros dos documentos de apoyo (un compendio estadístico y un documento metodológico referido a la estimación de la magnitud de la actividad económica informal en Perú) a los que ya hemos hecho referencia en el presente trabajo (ILD, 1989a, 1989b).

indicadores, arribando a dos conclusiones globales. Por un lado, se cuestionaba la idoneidad de utilizar mediciones macroeconómicas indirectas —usadas para estimar la economía sumergida en países desarrollados— para el análisis de la informalidad en países en desarrollo. Se consideraba que tal metodología, en tanto se centraba sobre medidas monetarias de las transacciones del producto interno bruto, ponía el énfasis en la demanda de la economía. Por el contrario, el tipo de actividades analizadas en la obra de De Soto, en concreto el comercio y el transporte, se ubicaba del lado de la oferta, por lo que requería métodos diferentes de estudio. Y, por otro lado, en contra del pesimismo del equipo del ILD, los autores británicos argumentaban a favor del uso de investigaciones microeconómicas —basadas en encuestas— y del análisis de corte transversal, ya que podían ofrecer una mejor comprensión del fenómeno informal en sociedades como las latinoamericanas (Rossini y Thomas, 1987b).

El equipo económico del ILD contestó a tales críticas aduciendo que la afirmación de estos autores sobre la incompetencia de la metodología utilizada era muy drástica. También añadió que no era clara la idea de que los sectores del comercio y del transporte informal fueran aspectos de la oferta y no de la demanda. Además, debatieron una serie de puntos en relación con el modelo econométrico empleado y sobre las fuentes manejadas y las estimaciones realizadas por Rossini y Thomas (Equipo Económico del ILD, 1987). Este texto provocó una respuesta por parte de estos autores que tuvo un tono menos comedido que el de los primeros comentarios. Por un lado, se concluía que los estimados sobre las horas trabajadas no podían ser aceptados, dado que se basaban en supuestos no explícitos, en concreto, en lo que se refería al número de trabajadores a tiempo completo en el sector formal, que también laboran, a tiempo parcial, en el informal. Y, por otro, se argüía que las proyecciones del ILD sobre el peso futuro del sector informal no eran de mayor valor, puesto que resultaban demasiado inciertas debido a los modelos mal especificados y al carácter primitivo de las técnicas econométricas adoptadas (Rossini y Thomas, 1987a).

Como podemos ver, en los tres enfoques se tiende a delimitar el ámbito de la informalidad en la estructura productiva, si bien los énfasis son distintos, por lo que cada uno de ellos no designa fenómenos idénticos. En el caso del PREALC, alude a cierta modalidad de acceso a la estructura productiva, caracterizando así a un sector de la misma. O sea, se habla de un tipo de establecimientos signados, ante todo, por su baja dotación de capital. En la óptica neomarxista, en sus inicios, el fenómeno informal se vincula con un conjunto de actividades tanto económicas como no mercantiles, que sirven para valorizar directa o indirectamente el capital; en cambio, en un segundo momento, la informalidad se reduce sólo a actividades económicas que se distinguen

por su no regulación. Y para De Soto, la extralegalidad es el ámbito de aplicación del fenómeno informal, lo que conlleva entenderlo como economía subterránea que escapa a controles estatales.

En este sentido podría decirse que, a pesar de los diferentes acentos explicativos, en los tres enfoques habría un denominador común al considerar la informalidad como hecho económico y, por tanto, el uso de este vocablo para designar actividades no mercantiles debería ser desechado. Por ende, el modelo de subsistencia directa proveniente de los neomarxistas y el ejemplo de De Soto de acceso ilegal al suelo urbano, no deberían ser vistos como expresiones de lo informal. Así, es factible que el enfoque del PREALC sea el más consistente. Pero esta delimitación del ámbito de la informalidad como fenómeno mercantil no significa que deba entenderse en términos estrictamente económicos. Al respecto, queremos traer a colación varias reflexiones que pensamos pueden ayudar a incorporar otros referentes analíticos ampliando el horizonte de comprensión.

Un primer conjunto de razonamientos tiene que ver con una característica fundamental de la informalidad destacada por Roberts quien, como observamos en el primer capítulo, apuntaba que la inserción de las actividades informales en las redes de intercambio y obligaciones era un rasgo primordial para explicar su dinámica. A partir de esta aseveración, Roberts estipula que existe otra alternativa interpretativa de la informalidad que se centra en lo que denomina “racionalidades sustantivas”.

Este autor ha llevado a cabo un primer intento de formalización teórica sobre la informalidad a partir de esta perspectiva. Su punto de partida es la racionalidad no mercantil, tendiente a minimizar el riesgo antes que a maximizar beneficios, que juzga como propia de las actividades informales. De esta manera —argumenta Roberts— se puede tener “...una visión de ‘abajo hacia arriba’ de las oportunidades que ofrece la economía urbana, entendiendo por qué en un sector económico tan empobrecido y explotador se generan también compromisos por parte de sus miembros”. Así —continúa— “...se debe ver la economía urbana en términos de un conjunto de estructuras de oportunidades para los que buscan su subsistencia y no, como es usual en muchos de los análisis sobre el mercado laboral, como un conjunto de posiciones que ubican a la gente de acuerdo a sus características socioeconómicas. No son los empleos *per se*, sino cómo se combinan con otros elementos clave de la subsistencia urbana —tales como vivienda, división del trabajo dentro del hogar y los patrones de consumo de las redes sociales— lo que provee oportunidades a gente en posiciones económicas similares. A menudo esto conlleva que los pobres urbanos se vean confrontados tanto ante elecciones como a limitaciones en el mercado de trabajo” (Roberts, 1989b, pp. 32-33).

Desde esta perspectiva, el sector informal se concibe como "...el conjunto de medios de subsistencia ante la ausencia de provisión por parte del Estado de servicios sociales básicos o de asociaciones privadas de carácter mutualista que defiendan a sus miembros y hagan progresar sus intereses" (Roberts, 1989b, p. 35)⁵⁶. Esto implica que las redes sociales que se tejen juegan una función protectora en una doble dirección. Por un lado, limitan la competencia en el mercado laboral, ya que los empleos informales suelen obtenerse a través de redes de parentesco y comunitarias —en este sentido, el sector informal no sería de fácil acceso—⁵⁷ y, por otro, sirven para aliviar la presión del mercado a través de ayudas mutuas y la provisión de bienes y servicios más baratos. Esta doble función de protección varía según distintos contextos urbanos y, especialmente, de acuerdo con los momentos de desarrollo urbano. De este modo, en las primeras fases de urbanización las relaciones comunitarias y de parentesco fueron vitales para los migrantes como ayuda para enfrentar e integrarse a la vida ciudadana. En la actualidad se está ante una situación distinta, puesto que las experiencias de socialización urbana han sido adquiridas y, como sugiere este autor, el patrón de oportunidades de incorporación en el sector informal es más diversificado que en el pasado (Roberts, 1989b, pp. 35-37).

La informalidad, entendida de acuerdo con este criterio de relaciones locales, tiene efectos contradictorios sobre los lazos comunitarios: por una parte, los debilita, en tanto que las actividades informales suelen tener un carácter competitivo y explotador, mientras, por otra, los refuerza por la necesidad de protección ante la ausencia de servicios sociales provistos por el Estado o por agencias no gubernamentales. Sin embargo, la crisis actual muestra que el hogar está adquiriendo más importancia que las redes para afrontar problemas de supervivencia. Así, el sector informal, como señala Roberts, "...hace posible un conjunto amplio y flexible de oportunidades de ingresos para que los pobres sobrevivan, pero el dinero generado es tan poco que se requiere mucho tiempo y un enorme esfuerzo para lograr la subsistencia, por lo que el tiempo disponible para invertir en redes sociales disminuye, limitándose así sus efectos benefactores potenciales" (Roberts, 1989b, p. 39)⁵⁸.

⁵⁶ López Castaño (1988), en un sugerente análisis del caso colombiano en el que enfatiza las relaciones entre sector informal con movilidad ocupacional y ciclo de vida laboral, argumenta que el empleo informal independiente representa un auténtico sistema alternativo de seguridad social —en lo que concierne a desempleo y jubilación— para los trabajadores que han alcanzado una edad madura.

⁵⁷ Raczynski (1977, pp. 19-22), en su análisis de las primeras interpretaciones sobre el fenómeno informal, apuntó la existencia de barreras para acceder a tal sector cuestionando así lo que pensaba era la tesis central en las primeras reflexiones del PREALC.

⁵⁸ Hay otro conjunto de proposiciones importantes en Roberts que tiene que ver con la cultura de la informalidad. Retomaremos este tema en el capítulo de conclusiones.

Otro conjunto de reflexiones que es importante mencionar y que se orienta también hacia la problemática de la subsistencia, es el enfoque de informalidad propuesto por Palma (1987), según el cual, para su tipificación es necesario tomar en cuenta cuatro elementos.

Primero, su origen, que se produce en el contexto de funcionamiento del capitalismo periférico que genera una sobreoferta permanente de fuerza de trabajo, o sea, es el funcionamiento estructural de tal capitalismo y no el estilo de desarrollo la causa de lo informal. Segundo, este fenómeno conlleva toda una serie de iniciativas generadas por esa sobreoferta de fuerza laboral. Tercero, las mismas suceden en un marco de relaciones no salariales, es decir, no adquieren la forma básica del capitalismo y, por tanto, en el ámbito informal no se produce apropiación directa de plusvalía. Y, finalmente, la informalidad no se limita a este tipo de relaciones de producción particulares (no capitalistas, solidarias, autogestionarias, etc.), sino también "...se completa y se expresa en instituciones, valores, prácticas y cultura que ordenan lo cotidiano según rasgos originales: las asociaciones se ordenan según relaciones de mutuo apoyo entre los contrayentes más que en función del provecho individual de cada uno" (Palma, 1987, p. 39).

Para este autor, la categoría informalidad adquiere consistencia teórica cuando se la subsume dentro de la categoría de "lo popular". Esta última fundamenta su pertinencia analítica en las peculiaridades del proceso de proletarización en sociedades como las latinoamericanas. Tal proceso lleva implícita la inestabilidad laboral y la insuficiencia de ingresos. En concordancia con lo anterior, la gran masa de trabajadores combina, simultáneamente, experiencias de formalidad e informalidad, reflejando así la heterogeneidad de este tipo de sociedades. En este sentido, la informalidad se subsume dentro de "lo popular", cuyo núcleo central lo constituye "...todo ese conjunto de prácticas, combinadas hacia la reproducción de la familia trabajadora, en condiciones de salario insuficiente e inestable (el trabajo asalariado, el trabajo informal, la delincuencia, la demanda colectiva, las estrategias de supervivencia...)" (Palma, 1987, p. 66).

Si bien algunas de las proposiciones de Roberts y Palma son discutibles, nos interesa rescatar de ellas el planteamiento sobre la informalidad en términos de la problemática de la subsistencia, que nos parece un referente analítico insoslayable. De hecho, recordemos que al abordar el asunto de la composición interna de la informalidad hemos llegado a la conclusión de que no son sólo las lógicas de acumulación, sino más bien las de subsistencia, las que configuran este mundo laboral. Es desde esta perspectiva reproductiva, ya sea subrayando las "racionalidades sustantivas" y/o remitiendo a "lo popular", como se puede lograr una visión de lo informal que no sea negativa ni refleja. Al respecto, nos parece oportuno acotar que se ha argumentado que "...la

voluntad sistemática de oponer parámetros empíricos 'informales' a los 'formales' ha conducido generalmente a una concepción en términos negativos (ausencia, carencia, privación) y ambiguos (pequeño, débil, escaso). El mundo informal aparece entonces caracterizado como un reflejo negativo de aquel dotado de estructura: se lo define por lo que no es" (Maldonado, 1986, p. 76). Es decir, pensamos que la incorporación de las lógicas de subsistencia como referente interpretativo de lo informal permitiría una comprensión positiva y propia del mismo.

De los tres enfoques que hemos privilegiado en este trabajo, hay uno que excluye tal referente. Aludimos a la interpretación de De Soto. Si bien, como hemos señalado, en un primer momento éste toma en cuenta ejemplos que tienen que ver con la subsistencia (como el acceso extralegal al suelo urbano) la informalidad es entendida, de manera inequívoca, como un fenómeno estructurado por lógicas acumulativas y como semillero empresarial. Este punto de vista, con su perspectiva homogeneizante, excluye toda posibilidad de ampliar referentes analíticos, en contraste con las dos interpretaciones restantes.

En cuanto al enfoque del PREALC, pensamos que su énfasis estructuralista puede conllevar cierto riesgo de cosificar el fenómeno de la informalidad, reduciéndolo a la mera tipificación del establecimiento, erigido como única unidad de análisis. No obstante, hay un elemento clave en la reflexión de este enfoque cuyo eje analítico, a nuestro entender, no ha sido asumido hasta sus últimas consecuencias: la tesis del excedente estructural de fuerza laboral urbana que en la explicación del PREALC apunta a la génesis del sector informal y a la comprensión de este fenómeno como autogeneración de empleo. Esta tesis del excedente supone que la intención analítica se centra sobre la fuerza de trabajo, lo que implica no sólo reparar en su inclusión en la estructura productiva, a través de la inserción en el mercado laboral, sino también tomar en cuenta un tercer momento de existencia de la capacidad laboral: el de su reproducción. Es decir, la informalidad, como cualquier otra forma de integración al mercado de trabajo y a la estructura productiva, no se limita únicamente a procesos originados del lado de la demanda de tal mercado, sino también opera con procesos localizados del lado de la oferta. Esto no quiere decir que postulemos, como se haría desde una posición neoclásica estricta, que el punto de partida del análisis debe ser la existencia de individuos atomizados que buscan optimizar la venta de su capacidad laboral. Remitirse al momento de la reproducción de la fuerza de trabajo significa considerar a los agentes económicos, en este caso a los informales, como miembros de una unidad grupal reproductiva que normalmente suele ser el hogar. Es decir, lo que estamos intentando argumentar es que es necesario también una mirada al mercado laboral desde la reproducción.

Obviamente, este tipo de planteamiento está presente en las definiciones sobre sector informal urbano formuladas desde la óptica del PREALC. Como indicábamos, la idea de autogeneración de empleo nos parece central en ellas y Carbonetto, antecedendo a esta definición, señala, de manera explícita, que "...tal forma de mirar al empleo, a partir de la noción de excedente de trabajo, permite una aproximación estructural aceptable al concepto de informalidad. En efecto, este último pierde toda ambigüedad si es recuperado a partir de la idea de 'estrategias de sobrevivencia' desplegadas por los miembros del excedente bruto de trabajo" (Carbonetto, 1985, p. 63)⁵⁹. Esto es, la informalidad debe ser entendida también desde el ángulo de lo que denominamos lógicas de subsistencia y la percepción de la misma desde la reproducción es igualmente necesaria⁶⁰.

En asociación con lo anterior, se puede decir que los neomarxistas, sobre todo en las formulaciones de Portes y Walton, han sido más acertados al incorporar también el ámbito reproductivo en la comprensión del fenómeno informal. Como mencionábamos, este enfoque había recogido, al menos de manera parcial, la propuesta de Bennholdt-Thomsen sobre la "producción de subsistencia". Sin embargo, es necesario hacer dos observaciones sobre la forma en que fue tratado este aspecto.

En primer lugar, hay que ser cautos con la tesis de la funcionalidad de la informalidad respecto del capital, ya que implícitamente contiene la idea de que las actividades reproductivas tienden a configurarse de acuerdo a las necesidades de acumulación y valorización. Es decir, la reproducción deviene un mero espejo de la producción. En este sentido, si bien se incorpora el hogar como referente analítico, la fuerza explicativa se ubica del lado de la demanda del mercado laboral (las necesidades del capital) sin diferir mayormente del punto de vista estructuralista del PREALC, por lo que persiste el peligro de cosificación. La inclusión del tema de las lógicas de subsistencia conlleva, justamente, reivindicar la especificidad de la reproducción con su propia dinámica. Esto es, si bien la fuerza de trabajo informal es controlada por el capital que intenta dotarla de funcionalidad, los informales, como otros conjuntos de trabajadores, resisten y se adaptan a través del despliegue cotidiano de sus prácticas reproductivas que constituyen

⁵⁹ No obstante, debemos señalar que Mezzera (1990) ha formulado, últimamente, una definición que enfatiza la dimensión de unidades productivas con limitado acceso a capital y, portanto, con baja relación capital/trabajo. Sin embargo, la idea de excedente estructural sigue presente.

⁶⁰ En otra ocasión hemos argumentado por qué pensamos que el término "lógicas de subsistencia" es más apropiado que el de "estrategias de supervivencia" (Pérez Sáinz, 1989, pp. 59-60).

“respuestas silenciosas” a tal control (Pérez Sáinz, 1989)⁶¹.

La segunda observación tiene que ver con qué tipo de actividades desplegadas en el hogar deben ser calificadas como informales. Ya mencionamos que las no mercantiles no deberían ser catalogadas como tales y que, por tanto, el modelo de subsistencia directa no formaría parte del fenómeno informal. Pensamos que la reflexión del lado reproductivo debe limitarse a lógicas de inserción laboral. O sea, la informalidad sería un fenómeno que tiene que ver con ciertas modalidades de generación de empleo y no con otras prácticas reproductivas. No obstante, la articulación estrecha que se da entre los distintos componentes que constituyen las lógicas de subsistencia permite inferir que el análisis de la inserción laboral debe tomar en cuenta otras dimensiones reproductivas que pueden incidir sobre ella. Acerca de este punto, queremos traer a colación algunos de los resultados del estudio sobre informalidad en Centroamérica (Menjívar y Pérez Sáinz, 1991) que muestran nexos de articulación entre informalidad y distintas dimensiones del hogar.

El primero de ellos se refiere al hecho de que la presencia de familiares, y especialmente de miembros del hogar, del(de la) dueño(a) del establecimiento como fuerza laboral (remunerada o no) suele ser una cuestión recurrente. Esto plantea el interrogante sobre si las orientaciones de tipo patrimonialista afectan el desarrollo de este tipo de establecimientos. Pero más importante es que sugiere la necesidad de tomar en cuenta la propia composición sociodemográfica del hogar. En lo concerniente a este tema, se puede pensar, al menos, en dos dimensiones que sería adecuado tener presente en términos analíticos.

Por un lado, el tipo de familia. Aquéllas de naturaleza ampliada o extensa suelen posibilitar una mayor integración de miembros a empleos remunerados y, por tanto, el hogar puede manejar mayores recursos laborales y diversificar la inserción ocupacional para relativizar la dependencia del hogar respecto del mercado de trabajo. Así, los empleos de tipo informal deben ser considerados desde esa perspectiva de diversificación como un complemento de los formales que pueden adquirir, en ciertos momentos, mayor significación que éstos en su contribución a la reproducción del hogar. Por otro lado, en cuanto a las familias de tipo nuclear, que es el que suele predominar en contextos urbanizados, el momento del ciclo familiar parece ser crucial⁶². Aquellas ubicadas en una fase de procreación son las que afrontan mayores difi-

⁶¹ Como señalan Cariola et al. (1989, p. 24) la perspectiva de las lógicas de subsistencia permite considerar a los informales como sujetos activos y no meramente agentes funcionales a la lógica del capital.

⁶² García, Muñoz y Oliveira (1982) han encontrado para el caso de Ciudad de México que este factor del ciclo era más diferenciador que el tipo de familia.

cultades para movilizar sus recursos laborales, mientras que las que han alcanzado la fase de madurez estarían en una mejor situación⁶³. En esta última etapa se facilita más la incorporación de la fuerza de trabajo secundaria, que tiene más probabilidades de ser absorbida en actividades de naturaleza informal. Añadamos que dentro de este tipo nuclear adquieren especial relevancia para la informalidad las familias incompletas, cuya jefatura pertenece a una mujer, ya que esta fuerza de trabajo principal, factiblemente, tenga una ocupación de naturaleza no formal.

El alcance de este tipo de factores demográficos remite también a su capacidad para distinguir tipos de hogares. Roberts (1989a, p. 54), en su estudio de sectores de bajos ingresos en Guadalajara (México), ha argumentado que la historia de vida y el ciclo familiar son factores diferenciadores más importantes que la pertenencia de clase o el tipo de empleo, formal o informal.

Un segundo nexo detectado se vincula con el apoyo que el hogar puede prestar, mediante la movilización de otros recursos, a actividades informales sujetas a demanda estacional o no continua en momentos de estancamiento, lo que refleja la precariedad de la inserción mercantil de este mundo laboral. Este nexo insinúa la necesidad de analizar el empleo informal en relación con el resto de los recursos (otros tipos de empleo, ingresos monetarios de origen no laboral, actividades de autosubsistencia y ayudas y redes). La función que puede jugar el empleo informal y la valoración que se tiene del mismo en el conjunto de lógicas de subsistencia, no obligatoriamente debe evidenciar la sanción que suele tener lugar en el mercado laboral como empleo precario. Al interior del hogar las ocupaciones informales pueden adquirir distintas connotaciones y, en ciertos casos, pueden ser altamente apreciadas por su utilidad estratégica en la reproducción. Es decir, la racionalidad de subsistencia no se guía únicamente por criterios de orden mercantil.

En relación con esta dimensión de movilización de recursos, y en concreto respecto al empleo, es importante mencionar que normalmente en los hogares de naturaleza popular un único ingreso no suele garantizar el proceso reproductivo, por lo que más de un miembro se encuentra integrado al mercado laboral, inserción que tiende a ocurrir en ámbitos ocupacionales distintos. Es decir, la heterogeneidad de tal mercado suele reproducirse al interior del hogar, lo que hace difícil calificarlos en términos ocupacionales inequívocos (hogares obreros, informales, etc.) (Pérez Sáinz, pp. 105-106). Desde la perspectiva del ámbito reproductivo la distinción entre formalidad e informalidad tiende a relativizarse.

⁶³ La fase de desintegración limita de nuevo los recursos laborales del hogar pero la relación de dependencia no suele ser tan desfavorable como en la fase procreativa.

Y, finalmente, un tercer nexo observado ha sido la doble función que puede adquirir la vivienda (como hábitat, pero también como espacio laboral), fenómeno generalizado en el caso del trabajo por cuenta propia⁶⁴. En asociación con este nexo es posible visualizar de manera más nítida la articulación entre informalidad y hogar. Tal conexión nos refiere a la dimensión del consumo dentro de las lógicas de subsistencia. De este modo, se puede pensar que el rubro de la educación puede tener también incidencia en las lógicas de inserción laboral en la informalidad. Así, en lo relativo a este tema hay que señalar, ante todo, la fuerte asociación entre nivel de instrucción y tipo de ocupación, ya que las personas de más bajo nivel educativo suelen tener menos probabilidades de incorporarse al ámbito formal. También es conveniente tener presente el tipo de lógicas que persigue el hogar en cuanto a sus miembros jóvenes y si se busca más bien maximizar el ingreso esperado, manteniendo a tales miembros en el aparato escolar, ya que tales lógicas suelen tener sesgos de acuerdo al sexo, puesto que son las mujeres jóvenes las que se integran antes al mercado laboral y, normalmente, en ocupaciones de tipo informal.

Es decir, todo este conjunto de observaciones tienden a reivindicar el hogar como referente analítico del fenómeno informal y como otra unidad de análisis junto al establecimiento. Como hemos mostrado, la reflexión que realizamos sobre la composición interna de la informalidad apuntó que la incidencia de lógicas de subsistencia en la configuración de este mundo laboral es fundamental. Por tanto, es coherente plantear que la unidad de análisis, por excelencia, de tales lógicas, sea tomada como un referente más. De esta manera, pensamos que se puede lograr una comprensión del fenómeno informal que no sea negativa ni refleja.

Historicidad de la informalidad urbana

Por último, la cuarta problemática clave que subyace en los distintos enfoques contemplados y que juzgamos esencial para fortalecer el desarrollo conceptual sobre la informalidad urbana es la que tiene que ver con la historicidad de la misma. Es decir, se trata de esclarecer de qué momento histórico estamos hablando en relación con la informalidad. Al respecto, los tres enfoques examinados en los capítulos anteriores tienen interpretaciones distintas.

⁶⁴ En relación con el trabajo por cuenta propia, indiquemos que es tal vez el ámbito laboral el que permite mayor flexibilidad en términos de espacio y tiempo, por lo que no es de extrañar la presencia significativa de mujeres, ya que posibilita cierta compatibilización con sus funciones domésticas.

Vinculado con el enfoque del PREALC, hay que destacar su explicación sobre la génesis del sector informal que conlleva revisar la tesis, central en esta interpretación, sobre el excedente estructural de fuerza de trabajo urbana. Recordemos que desde los primeros intentos de formalización teórica se postulaba que tal excedente se originaba como efecto de las características del proceso industrializador acaecido en América Latina y basado en la sustitución de importaciones. El sesgo hacia un progreso técnico ahorrador de mano de obra era la principal causa de generación de tal excedente laboral. Las reflexiones de los años ochenta, incluida la de Mezzera sobre la oligopolización del sector moderno en las economías latinoamericanas, han reafirmado tal explicación. Por consiguiente, para el PREALC el sector informal urbano se contextualiza, históricamente, en el proceso de modernización periférica. En esta perspectiva, la informalidad tiene que ser entendida como parte inherente a tal proceso y no como algo externo a él.

Este fenómeno es la mejor expresión de la heterogeneidad de la estructura productiva urbana generada por el tipo de modernización capitalista en América Latina. Al contrario de las economías de países avanzados, donde se logró después de la Segunda Guerra Mundial homogeneizar en alto grado la estructura del empleo gracias a la casi universalización del trabajo asalariado, en la región se mantuvo tal carácter heterogéneo. García y Tokman (1985, pp. 28-31) han comparado la evolución del peso del sector informal en América Latina y en Estados Unidos entre 1950-1980⁶⁵. Basándose en ese análisis comparativo, estos autores arriban a tres conclusiones: a) la magnitud del sector informal en la región parece estar asociada al inicio de procesos migratorios intensos, por lo que no es un rasgo peculiar; b) en cambio, en términos de evolución, sí se detectan diferencias entre Estados Unidos y América Latina; mientras en aquel país la informalidad ha sido paulatinamente absorbida por el sector moderno, en la región su importancia se mantiene a lo largo de las tres décadas consideradas y c) existe otra diferencia relacionada con el hecho de que la informalidad es significativa en el sector industrial latinoamericano, mientras en Estados Unidos es marginal⁶⁶.

De ahí que, como hemos visto, el punto de partida de este enfoque fuera la heterogeneidad de la estructura productiva urbana resultante en

⁶⁵ El sector informal está configurado en ese estudio, en un primer momento, por trabajadores por cuenta propia (excluidos los profesionales) y familiares no remunerados, a los que se añade el servicio doméstico. En un segundo momento, la comparación se establece únicamente con base en los trabajadores por cuenta propia.

⁶⁶ Hay que mencionar, no obstante, que la comparación realizada por García y Tokman conlleva la idea de que el fenómeno informal ha acaecido también en otros contextos históricos y parece contradictoria con lo que pensamos constituye la postura del PREALC sobre esta problemática de la historicidad de la informalidad.

la modernización de las sociedades latinoamericanas. Sólo en el caso de Carbonetto, al incorporar factores que han incidido del lado de la oferta del mercado de trabajo, se ha trascendido tal marco histórico. Recordemos que este autor ha aducido la existencia de un excedente laboral originario cuyas raíces tenían que ser rastreadas en la redefinición de los circuitos económicos coloniales durante el siglo XIX y en la explosión demográfica de mitad del siglo actual. Pero es en el marco de la industrialización sustitutiva de importaciones donde, al interactuar causas tanto del lado de la oferta como de la demanda, se constituye tal excedente estructural de mano de obra. Bajo esta óptica, el análisis del PREALC se enmarca dentro de toda una tradición latinoamericana de interpretación del desarrollo histórico de la región.

Por el contrario, la propuesta de De Soto pretende cuestionar y romper con esa tradición interpretativa. Recordemos que la tesis central de este autor es atribuir el motivo primordial de la existencia del fenómeno informal a la persistencia de un orden mercantil que ha supuesto un funcionamiento redistributivo directo del Estado en América Latina. Los orígenes de tal orden hay que rastrearlos en la reforma borbónica de fines del siglo XVIII. Sería sólo hasta la presente crisis que el mismo puede ser superado a través de una salida violenta o pacífica, vía esta última que encarnaría la “revolución informal”, según argumenta este autor. La analogía con la Europa preindustrial y su superación histórica pretenden apuntalar esta visión de naturaleza más bien estática del desarrollo latinoamericano. Aceptar la propuesta de De Soto implica, por la comprensión de la historicidad del fenómeno informal de este autor, admitir que desde fines del siglo XVIII hasta la actualidad los cambios históricos ocurridos en América Latina (especialmente la inserción al mercado mundial a través de modelos de acumulación primario-exportadora y los procesos de modernización basados en una industrialización sustitutiva de importaciones) han sido meramente epidérmicos y no han cuestionado tal orden mercantilista. Sólo en la actual crisis nos encontraríamos ante un momento de ruptura histórica.

De las tres elaboraciones teóricas revisadas es sin duda la neomarxista, por razones epistemológicas obvias de sus referentes teóricos, la que ha prestado más atención a este problema de la historicidad de la informalidad urbana. En primer lugar, hay que recordar el planteamiento efectuado en términos de desarrollo del capitalismo e informalidad. Al respecto, Portes decía que la informalidad ha constituido la expresión inicial del desarrollo del capital. De este modo, de los tres modelos de producción interrelacionados en la informalidad, dos de ellos (la subsistencia directa y la producción e intercambio de pequeñas utilidades) posibilitaban la reproducción del trabajo asalariado “semiproletariado”, y el tercero (la producción capitalista atrasada) correspondía a la

configuración predominante de las relaciones de producción en el siglo XIX. Es así como la informalidad ha constituido la modalidad tradicional de control de fuerza de trabajo por el capital. Cuando tal modalidad fue cuestionada por la propia clase trabajadora, que a través de sus luchas y conquistas sociales impuso otro tipo de control (el de la regulación institucionalizada), cobró sentido el contraste entre lo formal y lo informal. Pero también este autor argumenta —al igual que Roberts sobre el carácter no tradicional del sector de pequeña escala— que las actividades informales en las sociedades periféricas no son una mera permanencia y residuo histórico destinados a desaparecer: su relevancia se debe a que el capital les otorga nuevamente funcionalidad para garantizar la reproducción de una fuerza de trabajo barata. Es decir, en sus primeras interpretaciones sobre la informalidad parecería que el enfoque neomarxista la contextualiza históricamente de manera similar a los postulados del PREALC, aunque la explicación sobre la génesis y dinámica de la misma difiera.

Pero en su último texto Portes, conjuntamente con Castells, ha elaborado una idea, que ya esbozó en trabajos anteriores, de factura distinta. Nos referimos al hecho de que la economía informal sería un fenómeno que acontecería en distintos contextos históricos, fundamentalmente en tres: a) en procesos de modernización periférica; b) en economías capitalistas avanzadas, con el surgimiento de la denominada “economía sumergida”, y c) en el seno del “socialismo real”, con la llamada “economía secundaria”. Así, en su más reciente propuesta, para estos autores la expresión economía informal tendría validez universal y adquiriría formas históricas distintas. La recurrencia de ciertas características (su conexión sistémica con la economía formal, la naturaleza degradada de la fuerza laboral informal y la tolerancia estatal respecto al desarrollo de tales actividades) permitirían concebir la economía informal como un fenómeno universal.

Esta noción de universalización de lo informal ha sido criticada desde dos ángulos. Por un lado, Tokman (1987a, p. 100) ha subrayado las diferencias entre la informalidad y la denominada “economía subterránea”. Así, esta última respondería a procesos de descentralización de la producción donde las unidades productivas resultantes tienen acceso al mercado, a la tecnología y al capital. Por tanto, estamos ante una situación que manifiesta la difusión de la fábrica en la sociedad como respuesta a la crisis del orden fordista imperante en el capitalismo tardío. Pero para este autor la diferencia más importante entre las dos circunstancias es la ausencia de un excedente estructural de fuerza de trabajo en las economías capitalistas avanzadas, que estaría sólo confinado a ciertas zonas geográficas y grupos laborales particulares. Por el contrario, en contextos periféricos sí existe tal excedente y la informalidad surge como una réplica desde abajo, a través de la autogeneración

de empleo, por parte de la fuerza laboral excluida⁶⁷. Lo que subyace en este tipo de crítica, en términos epistemológicos, es que un fenómeno social no puede ser conceptualizado únicamente en relación con sus características, sino también incorporar criterios referidos al proceso que le da origen.

Por otro lado, se ha discutido que universalizar el fenómeno de la informalidad supone terminar caracterizándolo como indicador de extralegalidad. Esto implicaría que "...toda vez que se aplica el indicador de extralegalidad para conformar empíricamente el sector informal en los países en vías de desarrollo, se corre el riesgo de convertirlo en un cajón de sastre, ya que su definición da la posibilidad de clasificar dentro de la misma categoría a las actividades capitalistas que obedecen a una estrategia del capital para enfrentar la crisis, a los talleres artesanales y a las 'empresas' (...) informales dedicadas al comercio, a los servicios, a los transportes o a la producción de insumos para empresas formales: la extralegalidad esconde bajo un mismo nombre procesos de naturaleza muy diferente y, en consecuencia, permite concluir que la informalidad no es un fenómeno exclusivo de los países subdesarrollados y que no es refugio de miseria como consecuencia de la migración. Difícilmente se podrá tener una aproximación que dé cuenta de la complejidad del fenómeno si se le reduce a un indicador que ha perdido la teoría" (Cortés, 1988, p. 85)⁶⁸.

Pensamos, sin embargo, que este último tipo de crítica a Castells y Portes es exagerada. Lo que estos autores pretenden es incluir la informalidad en un marco teórico de alcance más general y, por tanto, de naturaleza más bien abstracta; o sea, si hubiera que formular críticas deberían ser más por formalismo que por empiricismo. Aunque no hay referencias explícitas en estos autores, se puede intuir que detrás de su planteamiento sobre la economía informal y sus formas históricas diferenciadas se encuentra el modelo de "sistema mundial" de Wallerstein⁶⁹. Sin entrar a discutir la pertinencia teórica del mismo, lo importante a

⁶⁷ Argumento similar es el desarrollado por Palacios (1990) quien, a pesar de optar por el término "economía subterránea", entendida como conjunto de actividades que operan fuera de circuitos formales y de controles y regulaciones gubernamentales, opina que la informalidad es una característica estructural del tipo de desarrollo capitalista dependiente que ha acaecido en América Latina. En este sentido, este autor argumenta que este fenómeno no es transitorio y, por ende, susceptible de erradicarse mediante cambios en el accionar estatal, como se postula desde la perspectiva de De Soto.

⁶⁸ Este autor apunta que la concepción de Castells y Portes coincide, curiosamente, con la de De Soto en todo lo básico (Cortés, 1988, pp. 78-79). No obstante, ya hemos señalado que la idea de extralegalidad en el autor peruano no es la misma que la de ausencia de regulación en Castells y Portes, ya que hay una comprensión radicalmente distinta de las relaciones entre Estado e informalidad.

⁶⁹ Recordemos que tal modelo era el referente teórico explícito en el texto de Portes y Walton.

resaltar es que se busca insertar la informalidad dentro de una teoría general sobre el desarrollo capitalista. Aquí tendríamos un problema semántico que podría ser superado si el término economía informal de Castells y Portes se cambiase por el de control no regulado de la fuerza laboral y se dejase el vocablo informalidad sólo para situaciones de modernización capitalista periférica⁷⁰. De esta manera —en relación con esta problemática de la historicidad— se podría compatibilizar la postura de estos autores con los planteamientos del PREALC.

Sin embargo, este tipo de propuestas de teorización general suelen conllevar riesgos de sesgos eurocéntricos. En este sentido gana fuerza la propuesta del PREALC por su contextualización de acuerdo con las especificidades del desarrollo del capitalismo latinoamericano en el período de modernización⁷¹. Recordemos que la fuente de inspiración inicial, de corte estructuralista, de este organismo ha sido el pensamiento cepalino, que ha desarrollado una interpretación latinoamericana sobre el tema. No obstante, la propuesta del PREALC se enfrenta también a un reto. Su referente histórico para conceptualizar la informalidad ha sido el momento de la modernización en la región. Es obvio que el mismo ha sido superado y que en la actualidad nos enfrentamos, justamente, a la crisis de tal tipo de proceso. Esto presenta una serie de interrogantes sobre este enfoque interpretativo, que intentaremos esbozar a continuación.

En primer lugar, opinamos que si bien las tendencias reestructuradoras inducidas por la crisis no son aún nítidas, se puede pensar que se está delineando una redefinición del tipo de desarrollo industrial, que se orientaría hacia la exportación como parte del proceso de globalización de la economía mundial. Esto significa, entre otras cosas, que la naturaleza de las empresas representativas de tal redefinición es muy distinta a las correspondientes al momento de sustitución de importaciones. Vinculado con esto haríamos hincapié en un doble aspecto. Por un lado, no parece que su dinámica pudiera explicarse por una lógica oligopólica, conforme a la interpretación de Mezzera sobre las empresas en el sector formal de la industrialización por sustitución de importaciones. Por el contrario, el contexto de su desarrollo semeja ser más bien competitivo. Y, por otro, como corolario de lo anterior, la gestión de la fuerza laboral es muy diferente, ya que la misma suele estar sometida a una alta rotación y su remuneración no responde a ninguna

⁷⁰ En otra ocasión hemos propuesto entender la informalidad como la modalidad no regulada de proletarianización en contextos de modernización periférica. Tal planteo conlleva toda una revisión del concepto tradicional marxista de proletarianización (Pérez Sáinz, 1989, pp. 46-49).

⁷¹ Obviamente, esta proposición puede extenderse a otros contextos periféricos con procesos de modernización capitalista de características similares.

pugna por los frutos del progreso técnico, lo cual además denota la ausencia de organización sindical y mecanismos institucionalizados de regulación salarial.

Por consiguiente, el gran interrogante es si a este sector dinámico emergente se le va a considerar como formal. Muy probablemente lo sea, desde el punto de vista del criterio definitorio del PREALC (la relación capital/trabajo), pero estamos ante otro tipo de formalidad lo cual tiene, de manera ineludible, consecuencias para la comprensión de la informalidad. Con arreglo a lo antedicho, se podría presumir que estamos más bien ante la informalización de la formalidad. De hecho, la subcontratación —que cada vez está adquiriendo más relevancia en la región— sería la manifestación más clara de tal proceso⁷². Si se piensa que la misma debe juzgarse como una expresión de la informalidad, que en el caso latinoamericano constituiría una nueva faceta de este fenómeno, el tipo de análisis propugnado por Castells y Portes gana fuerza.

Por otro lado, tal consideración supondría a su vez la necesidad de una revisión conceptual por parte del PREALC que debería superar una comprensión en términos sectoriales, que privilegia al establecimiento como unidad analítica, y ampliarla en términos de fuerza de trabajo. En cuanto a este punto, nos parece pertinente exponer de manera muy breve la propuesta de Standing (1987), ya que este autor arguye que hay una tendencia hacia la informalización de las relaciones laborales y que mantener una distinción rígida entre sector formal e informal obstaculiza más que facilita la comprensión del fenómeno⁷³.

Standing respalda la idea de que la informalización de las relaciones de trabajo en las sociedades periféricas puede ser analizada a partir de la vulnerabilidad que caracteriza a los procesos laborales urbanos. En primer lugar, habría una vulnerabilidad de carácter sectorial. En este sentido, este autor apunta la existencia de cinco estratos: a) el sector público; b) las grandes corporaciones (dentro de las cuales habría que diferenciar a trabajadores “centrales” de producción masiva y “periféricos”); c) empresas de pequeña escala subordinadas; d) establecimientos independientes, y e) una “población urbana excedentaria” o “masa marginal”. Dentro de este último componente habría cinco categorías:

⁷² Recordemos que los estudios del PREALC habían mostrado que la subcontratación no constituía un nexo significativo entre los sectores formal e informal. Estudios más recientes, contextualizados en la presente crisis, como el de Centroamérica (referido a establecimientos que ocupan hasta cuatro empleados) y el de Ciudad de México (sobre establecimientos que ocupan hasta cinco empleados) muestran que tales vinculaciones siguen siendo mínimas. Estos resultados parecen razonables, ya que se puede pensar que, debido al tamaño tan pequeño de tales unidades y su disponibilidad limitada de recursos, la subcontratación sería arriesgada. La misma tendría lugar con establecimientos de mayor dimensión y recursos (pequeñas y medianas empresas).

⁷³ Al respecto señalemos que este tipo de interpretación sería la que se postula desde la propia OIT, institución nodriza del PREALC y a la que pertenece este autor.

a) latente (residentes rurales y mujeres casadas inactivos); b) flotante (migrantes definitivos o temporales, ocupados de manera intermitente); c) activa (jóvenes y campesinos sin tierra que buscan empleo); d) empleada (migrantes y jóvenes subempleados), y e) estancada (personas sin educación y de edad avanzada sin posibilidades de ser empleados) (Standing, 1987, pp. 5-19)⁷⁴.

Es importante resaltar que este autor sostiene, como crítica a las propuestas rígidas de sectorialización, que la vulnerabilidad atraviesa todos estos segmentos. Más aún, se puede hablar de varias tendencias que han emergido con la actual crisis, que intensifican tal cruzamiento. Así, en el sector público se ven erosionados los sueldos, la ocupación y la seguridad de empleo. En el sector de grandes corporaciones se detecta tanto un aumento de nexos de subcontratación como el desplazamiento del empleo desde los puestos "centrales" a los "periféricos"⁷⁵. En las empresas de pequeña escala se observa un incremento del trabajo no remunerado en detrimento del remunerado. Y los establecimientos independientes han proliferado, implicando un agravamiento del subempleo (Standing, 1987, pp. 16-17). O sea, la vulnerabilidad se ha acentuado, afectando a todos los niveles.

Por otro lado, este autor postula también la existencia de vulnerabilidad por *status* laboral y por posición social o estratificación. En relación con la primera habría ciertas categorías de trabajadores (casuales, aprendices, empleadas domésticas, "externos", enganchados y "atados") que serían por definición vulnerables. En cuanto a la segunda modalidad, los migrantes (tanto definitivos como temporales), las mujeres y grupos definidos en ciertos momentos del ciclo de vida (como, por ejemplo, niños que deben incorporarse a actividades económicas) constituirían conjuntos socialmente vulnerables (Standing, 1987, pp. 19-31 y 35-54)⁷⁶. Es decir, la perspectiva de este autor incorpora otras dimensiones, además de la estrictamente sectorial.

Otro tipo de interrogantes remiten a los mecanismos de conformación del excedente estructural de fuerza laboral, tesis central en la posición del PREALC, en el actual contexto de crisis. En tal tesis subyace la idea de que la utopía laboral (como fuerza orientadora básica de la movilidad ocupacional) en sociedades como las latinoamericanas

⁷⁴ Es interesante hacer notar que esta propuesta, por un lado, presenta cierta similitud con la de Casanovas sobre la heterogeneidad sectorial de la estructura productiva urbana, que expusimos en el primer apartado de este mismo capítulo. Por otro lado, la noción de "población urbana excedentaria" rescata gran parte del análisis clásico de Marx sobre "ejército industrial de reserva" adecuándolo a contextos urbanos en sociedades periféricas.

⁷⁵ Desde esta perspectiva analítica, para un estudio de prácticas no reguladas del empleo en América Latina, se puede consultar Marshall (1987).

⁷⁶ Este autor además argumenta la existencia de vulnerabilidad por segmentación en el sentido de movilidad ocupacional restringida (Standing, 1987, pp. 32-34).

se expresa en términos de empleo formal, o sea, estamos ante una utopía de la modernización. No obstante, el estudio sobre Centroamérica—al cual hemos hecho referencia ya en varias ocasiones— muestra que las principales causas de desplazamiento hacia ocupaciones informales son la mejora de ingresos (en el caso de los trabajadores por cuenta propia) y la búsqueda de independencia laboral (en los microempresarios) (Menjívar y Pérez Sáinz, 1991). En el primer caso estamos ante una movilidad semivoluntaria, puesto que el capital, a través de la inflación y su erosión de los ingresos fijos (propios del ámbito formal), ejerce su violencia. Pero, en cualquier caso, tal movilidad no puede interpretarse como no absorción en el sector moderno (excedente estructural) o como expulsión del mismo (excedente coyuntural). Respecto a los microempresarios, la lógica de movilidad ocupacional sustenta más bien la hipótesis de que la utopía laboral se orienta hacia el trabajo independiente⁷⁷. En relación con lo anterior, podemos agregar que en un estudio sobre identidades de la informalidad en Ciudad de Guatemala, al que nos referiremos en el próximo capítulo, observamos que la independencia laboral surge como un fuerte referente de identidad en este mundo laboral (Pérez Sáinz, 1990b).

Es decir, la tesis del excedente estructural de fuerza de trabajo urbana, central en la interpretación de la historicidad del fenómeno informal desde la perspectiva del PREALC, necesita repensarse en concordancia con el nuevo momento histórico de América Latina. En este sentido, nos parece que son necesarios más estudios empíricos que descifren la naturaleza de las lógicas de movilidad ocupacional hacia la informalidad.

Así, la crisis actual, con las tendencias de reestructuración que está induciendo, plantea todo un reto teórico a la reflexión sobre la informalidad en términos de cómo contextualizar históricamente el fenómeno. Si bien pensamos que el punto de partida podrían ser las propuestas del PREALC—por reivindicar una comprensión propia del desarrollo del capitalismo latinoamericano— la incorporación de nuevas expresiones de la informalidad—reflejo del proceso de globalización de la economía mundial— requiere que tal interpretación intente integrarse en marcos teóricos más generales. En este aspecto las propuestas de Castells y Portes podrían tener gran pertinencia.

⁷⁷ Se puede argumentar que tal hipótesis tiene validez sólo en sociedades latinoamericanas de modernización tardía, como es el caso de las centroamericanas. Si bien tal argumento nos parece razonable, hay que señalar no obstante que en el estudio del INEGI-ORSTROM (1988), sobre Ciudad de México, el 90% de los entrevistados respondieron que eligieron su actual ocupación informal de manera voluntaria.

Conclusiones

En este último capítulo vamos a intentar acometer dos tareas. Por un lado, recapitular —de manera muy breve— lo expuesto en los tres capítulos precedentes para proceder a continuación a formular una serie de reflexiones de orden teórico-metodológico, que buscan articular planteamientos de algunos de los enfoques examinados, en concreto el del PREALC y el neomarxista, así como observaciones críticas de otros autores no adscritos a tales explicaciones, en función de lo que pensamos podrían constituir elementos conceptuales esenciales de un modelo interpretativo de la informalidad urbana en América Latina. Queremos insistir que con tal esfuerzo no pretendemos, en absoluto, clausurar un debate que aún tiene mucha vitalidad. Por ese motivo, tales razonamientos no deben ser considerados como un marco teórico alternativo, sino como proposiciones para la construcción del concepto de informalidad.

Por otro lado, la segunda tarea que queremos emprender tiene que ver con lo que nos parece deben ser algunos de los énfasis analíticos más importantes que se deberían privilegiar en futuros estudios sobre la problemática de la informalidad urbana. Mientras gran parte de la discusión, hasta la actualidad, se ha centrado en aspectos económicos, lo que vamos a identificar como futuros énfasis analíticos se vincula más bien con dimensiones no económicas de este fenómeno.

Balance de la reflexión y proposiciones conceptuales

Para llevar a cabo una brevísima síntesis de lo expuesto en los capítulos precedentes nos serviremos de un par de cuadros sinópticos. El primero de ellos (Cuadro 4) nos resume los principales enfoques que hemos revisado en los dos primeros capítulos, con base en los dos momentos de la reflexión que establecimos, según ciertos parámetros teórico-metodológicos fundamentales.

En concordancia con el referente conceptual que se ha utilizado, PREALC partió de la comprensión de la informalidad como sector diferenciado dentro de una estructura productiva urbana heterogénea que había generado el proceso de modernización en América Latina. En un segundo momento ha destacado la escasa relación capital/trabajo de

— Cuadro 4 —

Principales enfoques

Momento y enfoque	Concepto	Caracterización
Dinámica modernizadora		
PREALC	Sector de estructura productiva heterogénea.	Facilidad de entrada (tecnología escasa y mercados diferenciados).
Neomarxista	Funcionalidad del capital.	Sector de pequeña escala (Roberts). Producción y circulación informal - redes de subsistencia - producción e intercambio simple - ocupación informal de tierra (Portes y Walton).
Crisis		
PREALC	Excedente estructural de fuerza laboral - Autogeneración de empleo. Baja relación capital/trabajo.	Características de microempresa (baja productividad, división técnica del trabajo incipiente, etc.).
De Soto	Extralegalidad.	—
Neomarxista	Regulación.	Producción de subsistencia - pequeña producción y comercio - producción capitalista atrasada (Portes). Articulación sistemática con economía nacional - fuerza laboral degradada - desarrollo con permisividad estatal (Castells y Portes).

sobre informalidad urbana

Causas	Efectos	Unidad de análisis
Naturaleza de industrialización sustitutiva de importaciones (ISI).	-	Establecimiento (<i>proxies</i> = categoría ocupacional/salario).
El capital torna nuevamente funcional a la informalidad.	Flexibilización de la fuerza de trabajo - reducción del salario indirecto - abaratamiento de costos de reproducción de la fuerza de trabajo.	Unidades económicas - hogar.
Naturaleza ISI. Oligopolización del sector moderno (Mezzera).	-	Establecimiento (<i>proxy</i> = categoría ocupacional).
Factores de oferta del mercado laboral (Carbonetto).	-	Actividades extralegales.
Costos de la legalidad - acción redistributiva directa del Estado mercantilista.	-	Actividades extralegales.
Debilitamiento de la clase obrera - oposición a la regulación estatal - competencia internacional - nuevo modelo de industrialización - respuestas laborales a la crisis.	Modelo descentralizado de organización económica - descenso del salario indirecto - debilitamiento del movimiento obrero - redefinición de referentes de identidad social.	Actividades no reguladas generadoras de ingresos.

este sector, como el elemento clave para su comprensión y lo ha contextualizado en relación con la autogeneración de empleo efectuada por una fuerza laboral excedentaria no absorbida en el sector moderno. Por su parte, el punto de vista neomarxista partió de la tesis de la funcionalidad de las actividades informales al proceso de valorización del capital en situaciones de acumulación periférica. Sin embargo, en las últimas formulaciones —en tanto que se ha universalizado el fenómeno informal— el mismo ha sido abordado desde la óptica de la regulación. La extralegalidad es el referente conceptual principal en la propuesta de De Soto, que sólo guarda, como hemos argumentado, similitud formal con el concepto de regulación sustentado por Castells y Portes.

Diríamos que la característica del sector informal que subrayó PREALC fue la facilidad de entrada al sector, por operar en mercados diferenciados (o en la base de mercados oligopólicos) y por la simplicidad de la tecnología requerida. Caracterización que, posteriormente, se ha concretado en un conjunto de rasgos que identifican a la microempresa como establecimiento informal, donde resalta su exigua relación capital/trabajo. Las múltiples actividades funcionales, tanto de manera directa con capitales particulares o indirecta con el capital en general, fueron los aspectos que el enfoque neomarxista acentuó en un primer momento. Los mismos se refinaron más tarde en tres modelos productivos y en las últimas reflexiones se ha señalado una serie de particularidades de la economía informal (referentes a su articulación con la economía nacional, a la naturaleza de la fuerza laboral presente y a su relación con el Estado) que justificaría su comprensión como fenómeno universal.

PREALC ha mantenido, desde el principio, la misma explicación sobre las causas que dan origen al sector informal. El tipo de modernización capitalista que ha experimentado la región y, en concreto, su base material (la industrialización sustitutiva de importaciones) es lo que daría cuenta del surgimiento de tal sector. Refinamientos posteriores que se relacionan con una elucidación basada en las tendencias oligopólicas del sector moderno en las economías latinoamericanas o con la incorporación de agentes que operan desde el lado de la oferta del mercado laboral, que incluso amplían el horizonte histórico en cuanto a los motivos del surgimiento del sector informal, han reafirmado tal tipo de interpretación. En el caso del modelo neomarxista, la génesis del fenómeno informal hay que ubicarla en un contexto en el cual el capital torna nuevamente funcionales una serie de actividades ya existentes, con el fin de abaratar los costos de la fuerza laboral. Esta comprensión se ha ampliado en las ideas más recientes y se han apuntado razones de distinto género (debilitamiento de la clase obrera, oposición a la regulación estatal, competencia internacional, nuevas modalidades de industrialización en economías periféricas y respuestas

laborales a la crisis) que aluden a circunstancias históricas diferentes. Por su parte, De Soto ha señalado como causa evidente del hecho informal los costos de la legalidad en sociedades como las latinoamericanas, pero los móviles profundos hay que buscarlos —según este autor— en la lógica redistributiva directa que ha distinguido el accionar del Estado en la región, un hecho que debe ser atribuido a la persistencia de un orden de naturaleza mercantil en América Latina.

En lo relativo a los efectos de la informalidad, pensamos que sólo el punto de vista neomarxista ha abordado, de manera consistente, esta dimensión. Así, en un primer momento, se hizo hincapié en la flexibilización del control de la fuerza de trabajo, la reducción del salario indirecto y el abaratamiento de los costos de reproducción de la fuerza de trabajo, como las principales consecuencias funcionales de las actividades informales. Estas han sido recogidas en las actuales proposiciones de esta perspectiva, pero reformuladas en un marco más amplio, en el que deben resaltarse los argumentos en términos de la emergencia de un nuevo modelo —de naturaleza descentralizada y no vertical— de organización económica, de la reducción del componente indirecto del salario, del debilitamiento del movimiento obrero y de la redefinición de referentes de identidad social que conlleva la creciente informalización.

Finalmente, la elaboración teórica del PREALC aparece como la que ha podido precisar mejor su unidad de análisis, identificándola con el establecimiento. No obstante, la misma se ha debido operacionalizar a través de variables *proxies* que se han depurado en el transcurso del tiempo. En los otros dos enfoques no se observa la misma claridad.

En la interpretación neomarxista diríamos que, en un primer momento, la unidad de análisis serían tanto las actividades económicas como las de subsistencia directa dotadas de nueva funcionalidad por el capital, mientras que en las propuestas actuales se reducirían a actividades no reguladas generadoras de ingresos. En cuanto a De Soto, su unidad de análisis debería ser las actividades de naturaleza extralegal.

El Cuadro 5 nos permite sintetizar cómo los distintos enfoques han tratado las cuatro problemáticas que hemos considerado fundamentales en el análisis sobre informalidad urbana.

PREALC ha planteado, desde siempre, que el sector informal urbano debe ser juzgado como parte integrante de una estructura productiva de naturaleza heterogénea. En un primer momento, las articulaciones de este sector con el sector formal se visualizaron como subordinación mientras que, posteriormente, se hizo énfasis en los lazos de complementariedad. La primera concepción remitía al largo plazo, y en este sentido recordemos que en los setenta todavía prevalecía una dinámica modernizadora, mientras la segunda remite al corto plazo, frente a un

— Cuadro 5 —

Problemáticas fundamentales

Momento y enfoque	Articulación con la economía urbana	Composición interna
Dinámica modernizadora		
PREALC	Sector de estructura productiva urbana heterogénea. Articulación subordinada (largo plazo).	Homogeneidad (trabajo por cuenta propia).
Neomarxista	Articulación con el capital en términos de funcionalidad directa/indirecta.	Homogeneidad (proletariado informal).
Crisis		
PREALC	Sector de estructura productiva urbana heterogénea. Articulación complementaria (corto plazo).	Heterogeneidad (microempresas - trabajo por cuenta propia).
De Soto	Intercambio asimétrico entre sectores formal e informal.	Homogeneidad (potencialidad empresarial).
Neomarxista	Articulación sistémica con la economía nacional.	Heterogeneidad (pequeña burguesía informal - proletariado informal).

sobre informalidad urbana

Ambito	Historicidad
Sector productivo. 30% del empleo urbano (1950-1980).	Modernización capitalista (ISI).
Esferas productiva/repro-ductiva.	Acumulación periférica.
Sector productivo (<i>proxy</i> = categoría ocupación - límite tamaño establecimiento - PEA no agrícola). 24% (1960), 25% (1970) y 31% (1989) de la PEA no agrícola.	Modernización capitalista (generación excedente estructural de fuerza laboral - excedente originario).
Productivo (comercio y transporte) - reproductivo (vivienda). 48% de la PEA y 38,9% del PIB de Perú (1984).	Mercantilismo (analogía con la Europa preindustrial).
Reproductivo (producción de subsistencia) - productivo (pequeña producción y comercio) - producción capitalista atrasada (Portes). 70,5% (1970) en la PEA total.	Acumulación periférica (analogía con el capitalismo del siglo XIX) (Portes). Universalización (acumulación periférica - economía subterránea - economía secundaria) (Castells y Portes).
Actividades económicas (Castells y Portes).	

estado de crisis. Para la orientación neomarxista, el acoplamiento de las actividades informales con la economía urbana había que entenderlo en términos de su funcionalidad, directa o indirecta, con el capital. En la actualidad, se mantiene la tesis de la inserción de la economía informal en la economía nacional, nexo que tendría un carácter sistémico, pero la cualificación de tales vínculos no es tan nítida como en los primeros planteamientos. Por su parte, las proposiciones de De Soto al respecto, en cuanto a la existencia de intercambios intersectoriales asimétricos, se desdibujan ante la tesis de los costos de la legalidad que afectan a todo el conjunto de la economía y su argumentación deviene ambigua.

Las reflexiones de los años setenta tendieron a proyectar imágenes homogéneas de la informalidad: PREALC la redujo al trabajo por cuenta propia y los neomarxistas argumentaron la existencia de un proletariado informal como única categoría explicativa de la composición social de este fenómeno. Por el contrario, las reflexiones actuales han rescatado la heterogeneidad del mundo informal. PREALC ha distinguido dos subsectores (el de microempresas y el de trabajo por cuenta propia) mientras que la concepción neomarxista ha diferenciado a un proletariado informal de una pequeña burguesía informal. Sólo De Soto mantiene una visión uniforme estimando el mundo informal como un vivero empresarial, cuya dinámica se explicaría únicamente por estar orientada hacia la acumulación.

La esfera productiva es la privilegiada por PREALC en su comprensión del fenómeno informal, concebido como sector. Por el contrario, los primeros razonamientos neomarxistas expandieron el espacio analítico al incorporar también actividades de subsistencia como elemento constituyente del fenómeno informal. Sin embargo, parecería que los planteamientos actuales tenderían hacia una noción limitada a lo económico. Igual inserción de actividades reproductivas se detectan en las propuestas de De Soto, pero su acento en la potencialidad empresarial de las actividades informales restringe también el ámbito de este fenómeno a lo productivo. Añadamos que sólo en el enfoque del PREALC se hace referencia, de manera explícita, a la informalidad en términos espaciales, entendiéndola como urbana, pero la delimitación se realiza de manera aproximada, tomando en cuenta sólo las actividades no agrícolas. En las otras dos formulaciones teóricas no hay claridad al respecto.

Finalmente, encontramos tres interpretaciones distintas de la informalidad como fenómeno histórico. En primer lugar, para PREALC y para los planteamientos neomarxistas iniciales, la informalidad debe situarse en el contexto del proceso de modernización capitalista de tipo periférico que ha ocurrido en América Latina. Por el contrario, De Soto ensancha el horizonte hasta fines del siglo XVIII, argumentando más bien la persistencia de un orden mercantil. Segundo, las propuestas neo-

marxistas más recientes han enunciado la universalización de este fenómeno y, por ende, la existencia de contextos históricos disímiles que no reducirían el fenómeno informal a la modernización capitalista periférica.

Pensamos que con base en este grupo de proposiciones, en concreto las expuestas por PREALC y el enfoque neomarxista, así como las propugnadas por otros autores que revisamos en el capítulo precedente, se pueden avanzar algunos elementos que podrían contribuir a la construcción de un modelo interpretativo del fenómeno informal. Así, queremos comenzar expresando algunas ideas asociadas con las problemáticas tratadas en el capítulo anterior y sintetizadas en el Cuadro 5, que nos proveerá elementos conceptuales básicos.

El primer pensamiento que quisiéramos adelantar tiene que ver con el consenso, que suponemos existe entre las distintas propuestas, en considerar la informalidad como un elemento integrante de la economía urbana imperante en las sociedades latinoamericanas. O sea, estamos ante un hecho propio de la modernización y no ante algo externo a tal proceso. Esto significa que la informalidad remite, en primer lugar, a un hecho económico, de ahí que no sea extraño que gran parte de la reflexión sobre esta problemática se haya efectuado a partir del factor económico, pero nos parecen necesarias tres observaciones sobre la materia.

Primero, propondríamos afinar un poco más esta delimitación en el sentido de que la informalidad debería ser entendida, ante todo, como un ámbito ocupacional. Esta proposición nos conmina a precisar el uso de ambos términos y sus consecuencias. Por un lado, el término ámbito implica que estamos hablando de procesos laborales. Por tanto, la unidad de análisis —en primera instancia— es el establecimiento, tal como propugna PREALC, aunque no la única, como argumentaremos más adelante. Por otro lado, el adjetivo ocupacional destaca dentro del establecimiento la dimensión de gestión de fuerza laboral y por esto gana relevancia la perspectiva neomarxista, especialmente en sus primeras producciones teóricas, algunas de las cuales deben ser rescatadas. Tal énfasis tiene importancia, ya que estamos hablando de establecimientos caracterizados por una baja relación capital/trabajo, como señala PREALC. Por consiguiente, la principal consecuencia de estas precisiones es que el fenómeno de la informalidad debería comprenderse, fundamentalmente, en términos de empleo.

Segundo, considerar la informalidad como un elemento integrante de la economía urbana implica abordar el problema de su articulación. Por ello, opinamos que hay gran complementariedad entre las proposiciones del PREALC y las del enfoque neomarxista. De este modo, se puede decir que la informalidad, en tanto que ámbito ocupacional, forma parte de una estructura productiva heterogénea gestada por la mo-

dernización capitalista de naturaleza periférica acaecida en América Latina. Dentro de tal estructura, la informalidad aparece subordinada al sector moderno, que es el que concentra el dinamismo de la economía pese a que hay complementariedades, como postula el PREALC. Si bien esta articulación puede ser visualizada—en una primera aproximación—según la analogía centro-periferia, pensamos que el análisis adquiere mayor consistencia conceptual si se interpreta en términos de funcionalidad con el capital, como se propugnó en los primeros enunciados neomarxistas.

La funcionalidad en el sentido indirecto (con relación al capital global) muestra que ciertos tipos de actividades informales contribuyen a la reproducción de la fuerza de trabajo urbana, no tanto proveyendo bienes y servicios más baratos—como postulaban Portes y Walton—sino más bien posibilitando el acceso al consumo de los mismos. Con esta reformulación los enfoques neomarxista y del PREALC nos parecen compatibles. En lo que atañe a la funcionalidad en un sentido directo (respecto a capitales particulares) se plantea la probabilidad de extender el campo de comprensión del hecho informal hacia fenómenos que con la actual crisis están ganando ascendente, como es el caso de la subcontratación. De esta manera, la óptica neomarxista enriquece la del PREALC.

Debemos añadir, y esta precisión la juzgamos crucial, que la interpretación de la articulación de la informalidad a la economía urbana en cuanto a su carácter funcional debe conllevar—de manera explícita—la idea de que la informalidad responde también al despliegue de lógicas de subsistencia de los hogares a los que pertenecen los informales, cuya expresión más elocuente es la autogeneración de empleo. Es decir, la referencia analítica en concordancia con la funcionalidad no debe implicar una comprensión reducida a una sola lógica (la del capital), negando así toda dialéctica social.

Y la tercera observación se refiere a que, si bien estamos ante un fenómeno fundamentalmente económico, esto no significa que el mismo no tenga dimensiones no mercantiles, lo que supone que la reflexión sobre informalidad debe abordar también cuestiones tales como la caracterización social de los informales, su cultura, su inserción en el sistema político, etc. Trataremos este punto en el segundo apartado del presente capítulo.

El segundo conjunto de reflexiones remite a la problemática de la composición interna de la informalidad. Al respecto afirmamos que la misma es un ámbito de naturaleza heterogénea que se estructura tanto basado en lógicas de acumulación como de subsistencia. Esto es, nos oponemos—de manera rotunda—al enfoque de De Soto y su imagen reduccionista de la informalidad como semillero empresarial, por las razones aducidas en el capítulo precedente. Por el contrario, rescatamos

las propuestas actuales, tanto del enfoque del PREALC como del neomarxista, pero pensamos que deben complementarse y, acorde con ello, postularíamos la existencia de tres modalidades del fenómeno informal.

La primera estaría compuesta por microempresas que se distinguen por una dinámica de acumulación y que tienen posibilidades de transitar hacia el sector moderno. Estas microempresas corresponden, en su origen, a las otras dos modalidades, que a continuación vamos a explicitar, pero se diferencian por el dinamismo que han alcanzado, lo que justifica verlas como una modalidad aparte. La segunda la constituirían los establecimientos subordinados a empresas formales bajo lazos de subcontratación, cuestión que pensamos con la crisis está adquiriendo cada vez más importancia. Y la tercera la conformarían una amplia serie de actividades que se orientan, fundamentalmente, por lógicas de subsistencia.

Resaltemos que este criterio clasificatorio remite al tipo de racionalidad que informa la dinámica del establecimiento y no tanto al tamaño del mismo ni a su caracterización desde el punto de vista ocupacional. Por ende, si bien los establecimientos informales se van a singularizar, en general, por su pequeño tamaño relativo, en la segunda modalidad podrían encontrarse casos que excedan sobradamente los criterios convencionales. De igual manera, en la última modalidad muy probablemente se concentre gran parte de las actividades de trabajo por cuenta propia, ya sea unipersonal o con colaboración de trabajo familiar no remunerado, pero también pueden hallarse establecimientos que utilizan mano de obra remunerada (más adelante explicitaremos parámetros teórico-metodológicos para el análisis de estos tipos). Añadamos que en tanto la segunda modalidad propuesta, la de establecimientos subordinados, estaría adquiriendo relevancia en el actual contexto de crisis y reestructuración, su examen tiene más bien un carácter hipotético y se necesita de estudios empíricos para fundamentar su existencia y naturaleza.

Estimar la informalidad como un ámbito ocupacional implica que su delimitación se reduce al terreno de la estructura productiva. Sin embargo, en tanto que subrayamos la dimensión ocupacional pensamos que el análisis debe trascender tal estructura y proyectarse a los otros dos momentos de existencia de la fuerza laboral: el mercado de trabajo y el proceso de reproducción de la misma. Es decir, la informalidad es algo más que un sector productivo. Al respecto habría dos elementos básicos a tomar en cuenta.

Por una parte, estaría la inclusión de actividades informales en redes sociales que se guían por principios de reciprocidad no mercantil, rescatando así toda la perspectiva analítica de racionalidades sustantivas, propuesta recientemente por Roberts, que nos parece muy sugere-

rente. Y, por otra, el empleo informal debe ser considerado también como un recurso que el hogar moviliza dentro de un conjunto de lógicas de subsistencia tal como han argumentado varios autores en América Latina⁷⁸. Estas dos observaciones nos llevan a inferir que el establecimiento no debería ser la única unidad de análisis, tal como postula PREALC; hay que incorporar otros referentes explicativos.

En relación con estas reflexiones sobre la delimitación del ámbito de la informalidad, pensamos que ésta debe ser catalogada como urbana. Sin embargo, como señalamos en el capítulo precedente, todavía no hay claridad en cómo determinar ciertos contextos ciudadanos (como los vinculados con ciudades intermedias u otros centros inferiores del sistema urbano) donde la economía existente tiene más bien un carácter regional —con fuerte integración entre campo y ciudad— que urbano propiamente dicho, como sucede en centros de dimensión metropolitana.

Por último, en lo que se refiere al tema de la historicidad de la informalidad creemos que ésta debería ser contextualizada de acuerdo con los procesos de modernización capitalista acontecidos en las sociedades periféricas, como es el caso de América Latina. Esta propuesta de contextualización histórica supone estar en desacuerdo con intentos de universalizar el fenómeno informal, como postulan Castells y Portes, y nos acerca al planteamiento del PREALC. No obstante, es necesario hacer dos observaciones.

Primero, contextualizar la informalidad de esta manera implica tomar en cuenta el desarrollo del proceso de modernización, tanto en su fase dinámica como en la actual de crisis. Sobre este aspecto, hay que señalar que la informalidad no se reduce sólo a esas actividades autogeneradas por el excedente laboral no absorbido por el sector moderno, que sería la manifestación por excelencia en momentos de dinámica, sino que también debería comprender nuevas expresiones que emergen con la crisis, como sería el caso de la subcontratación. Por esta razón hemos incluido la modalidad de establecimientos subordinados junto a la de microempresas dinámicas y actividades orientadas hacia la subsistencia que corresponden, de manera aproximativa, a los subsectores de microempresas y trabajo por cuenta propia postulados por PREALC. Aquí, de nuevo, se puede ver que hay complementariedad entre las propuestas de este enfoque y las neomarxistas.

Y segundo, precisar y acotar históricamente el fenómeno informal no significa que su conceptualización no deba remitirse a marcos teóricos de mayor alcance. Esto es, la informalidad, aunque se considere un fenómeno propio de sociedades periféricas como las latinoamericanas, debe enmarcarse dentro de una teoría general del desarrollo capita-

⁷⁸ La importancia analítica de estos dos elementos, como veremos más adelante, varía según la modalidad de informalidad de que se trate.

lista. En lo relativo a este asunto, habrá que aguardar cómo evoluciona la reflexión esperando que se corrijan sesgos eurocéntricos y se incorporen en tales intentos teorizantes las especificidades del desarrollo capitalista periférico.

Para complementar estas observaciones, que conformarían nuestras proposiciones básicas de orden conceptual, creemos que sería pertinente recapacitar un poco sobre los tres tipos de informalidad sugeridos. Para ello hemos elaborado el Cuadro 6 que contempla los tres modelos de informalidad estipulados anteriormente. Obviamos la columna concerniente a los referentes conceptuales, dado que apuntan a las ideas que hemos desarrollado en los párrafos precedentes y serían comunes a las tres modalidades.

La primera la hemos denominado, como ya dijimos, de microempresas dinámicas. La misma se caracterizaría por su tendencia al incremento de la relación capital/trabajo, lo que puede posibilitar su tránsito hacia el sector moderno. Probablemente estamos ante establecimientos que han tenido acceso a ciertos recursos tecnológicos y se han logrado insertar en mercados caracterizados también por demandas de sectores no populares. La génesis de esta modalidad la ubicaríamos en la estructura heterogénea propia de la modernización capitalista de las sociedades latinoamericanas, que no sólo ha originado un sector informal, sino que ha inducido igualmente procesos de diferenciación interna. El principal efecto de esta modalidad sería el haber generado una dinámica acumulativa. Y la unidad de análisis se limitaría, en la mayoría de los casos, al establecimiento *per se*, si bien la existencia de redes (o sea, la movilización de capital social) podría ser un elemento importante para explicar la dinámica acumulativa y, por consiguiente, la comunidad que cristaliza tales redes podría constituir también otra unidad analítica.

La segunda modalidad estaría conformada por los establecimientos que hemos denominado subordinados; insistimos en que tal propuesta tiene, básicamente, un valor hipotético. Su principal rasgo sería el de la subcontratación —directa o mediatizada— respecto a empresa(s) formal(es). En este sentido, las causas de esta modalidad hay que buscarlas más bien en el hecho de que los capitales particulares tornan nuevamente funcionales este tipo de actividades. Sobre esto nos parece importante evaluar el significado de lo anterior en la actual situación de crisis, especialmente en relación con el proceso de globalización de la economía mundial. Por otro lado, las consecuencias generadas por esta clase de informalidad tienen que ver con la flexibilización de la fuerza laboral y la reducción de costos salariales indirectos que posibilitan la valorización de tales capitales. Pensamos que la unidad de análisis no se limitaría al establecimiento, sino que tendría que incorporar también aquella(s) empresa(s) moderna(s) que la subordinan y toda la trama de los nexos de subcontratación.

Cuadro 6

Modalidades de informalidad urbana

Modalidad	Caracterización	Causas	Efectos	Unidad de análisis
Microempresas dinámicas	Tendencia al incremento de la relación capital/trabajo.	Modernización capitalista periférica - estructura productiva heterogénea.	Dinámica acumulativa - posibilidad de tránsito al sector moderno.	Establecimiento.
Establecimientos subordinados	Subcontratación por empresa(s) formal(es).	Los capitales particulares toman nuevamente función a la informalidad.	Flexibilización de fuerza de trabajo - reducción de salario indirecto.	Establecimiento - empresa(s) formal(es) subcontratante(s).
Actividades de subsistencia	Baja relación capital/trabajo - inserción en redes sociales y lógicas de subsistencia.	Modernización capitalista periférica - el capital en general toma otra vez función a la informalidad.	Acceso al consumo a trabajadores asalariados.	Establecimiento - comunidad - hogar.

La tercera modalidad estaría representada por las actividades orientadas hacia la subsistencia. En este caso, la relación capital/trabajo—al contrario que en la primera modalidad— es reducida. Además, hay que añadir dos elementos en la descripción de esta modalidad: su inserción en redes sociales y en lógicas de subsistencia desplegadas por el hogar⁷⁹. Los motivos que explicarían el surgimiento de este tipo de informalidad es una combinación de las dos clases de motivos ya mencionadas en cuanto a las otras dos modalidades: por un lado, la estructura productiva heterogénea gestada por la modernización capitalista con sus efectos diferenciadores al interior de la informalidad y, por otro, el capital que la vuelve otra vez funcional, pero esto referido al capital en general, es decir, a una funcionalidad indirecta. Los resultados de esta modalidad deben entenderse asociados a esta última causa, los que serían no tanto abaratar los costos de reproducción de la fuerza de trabajo urbana, sino más bien posibilitar el acceso a ciertos medios de consumo a trabajadores asalariados. En cuanto a la unidad de análisis, la misma tendría una triple dimensión: el propio establecimiento, el ámbito comunal donde se cristalizan las redes sociales en las que se inserta y el respectivo hogar.

Agreguemos la necesidad, en términos metodológicos, de repensar indicadores de naturaleza económica para determinar estos tipos de establecimientos. Si bien la *proxy* del tamaño del establecimiento puede servir para excluir establecimientos que no deberían ser considerados como informales, se requieren otras especies de indicadores⁸⁰. Así, nos inclinaríamos más bien hacia indicadores que muestren el tipo de dinámica (acumulativa o de subsistencia) y pensaríamos en variables relacionadas con formas y/o niveles de reinversión. Además, para captar la segunda modalidad, son necesarios indicadores que reflejen la existencia o no de nexos de subcontratación y su intensidad. Por otra parte, los referentes analíticos que trascienden el establecimiento (redes y lógicas de subsistencia) implican todo un esfuerzo de operacionalización. No obstante, hay que tener en cuenta que al introducir estos referentes el análisis se orienta hacia el campo del razonamiento sociológico y antropológico, lo cual involucra también recurrir a otros tipos

⁷⁹ Al respecto, queremos argumentar que estos dos aspectos también están presentes en las otras dos modalidades, tal como sugerimos en relación con las microempresas dinámicas y la movilización del capital social. Pero su importancia se torna más patente vinculada con esta tercera modalidad.

⁸⁰ Pensamos que mantener el criterio de cuatro personas empleadas, tal como postula PREALC, tiene el inconveniente de excluir la segunda modalidad (la de establecimientos subordinados), ya que la evidencia empírica muestra que el fenómeno de la subcontratación tiende más bien a darse en establecimientos pequeños o medianos. Probablemente, habría que incrementar el tamaño, pero hay que buscar un criterio objetivo para establecer un límite.

de técnicas de investigación distintas a las tradicionalmente utilizadas en el estudio del fenómeno informal.

Para concluir este apartado queremos resaltar las ideas básicas sobre informalidad que subyacen en estas tres modalidades. Primero, estamos hablando de un cierto ámbito ocupacional derivado de una estructura productiva heterogénea propia de procesos de modernización capitalista periféricos como los llevados a cabo en América Latina; tal ámbito se encuentra en una posición de subordinación en esa estructura jugando un rol de cierta funcionalidad al proceso acumulativo. Segundo, su composición interna es heterogénea y remite, justamente, a las tres modalidades reseñadas. Tercero, aunque es un fenómeno que se circunscribe, en primera instancia, a la estructura productiva, es algo más que un sector de la misma, puesto que su comprensión implica trascender tal estructura y proyectarse al proceso de reproducción de fuerza de trabajo. Y, finalmente, es un fenómeno que debe contextualizarse en concordancia con el proceso de modernización capitalista acaecido en sociedades como las latinoamericanas. Pero la comprensión de su historicidad implica también abordar los cambios que ha operado la actual crisis y sus efectos reestructuradores sobre el proceso modernizador.

Perspectivas de análisis

Como se ha podido apreciar, el análisis se ha movido, fundamentalmente, en un plano económico. También ha quedado claro que, a ese nivel analítico, hay todavía importantes interrogantes por aclarar. Pero nos parece fundamental que la reflexión comience a revisar, de manera sistemática, aspectos no económicos del fenómeno informal. De hecho, pensamos que el desarrollo conceptual de esta problemática depende, en gran medida, de que se incorporen nuevas construcciones teóricas sobre tales aspectos.

De acuerdo con nuestro conocimiento, son muy escasos los trabajos que han afrontado algunas de estas dimensiones, por consiguiente, estimamos oportuno hacer una breve presentación de sus principales resultados para mostrar el exiguo saber existente sobre la materia y las vastas perspectivas de análisis que se abren al respecto.

Un primer estudio fue el efectuado por Piña (1981) sobre 26 casos de informales en Santiago, pertenecientes a distintos tipos de actividades. El objetivo del autor chileno fue doble: por un lado, incursionar en la cotidianidad de la informalidad centrándose en las lógicas ocupacionales como parte de estrategias más globales de supervivencia y, por otro, identificar qué clase de valores se concretan en el mundo informal.

En cuanto al primer objetivo, sus conclusiones le llevaron a afirmar que la informalidad no sólo resultaba ser funcional a la reproducción

del capital, sino que también constituya un "...mecanismo ordenador de la vida cotidiana de los grupos subordinados de forma tal que sus modos de vida tienden a fortalecer la desarticulación social y las características individualistas y competitivas que se contradicen con cualquier intento de movilizar los potenciales conflictos de clase" (Piña, 1981, p. 40). Este contexto situacional se refleja en los límites que afronta la solidaridad, en tanto que la propensión a convertir lo ajeno en propio atenta contra la seguridad colectiva. En esta dirección, este autor concluía que "...el tejido de este discurso es una verdadera maraña, en la cual quedan atrapados los sujetos que, viviendo una situación de inestabilidad, inseguridad, bajos ingresos y escasa satisfacción de sus necesidades básicas, se ven impelidos al consumo, horizontes de plástico que los controlan y disciplinan, los aíslan y enajenan" (Piña, 1981, p. 50).

Otro estudio de relevancia es el que realizó Tueros (1984) sobre trabajadores informales en Lima y su percepción de la política. Entre 1.250 establecimientos informales, localizados a partir de una encuesta de hogares siguiendo el método mixto propugnado por PREALC, se seleccionaron 100 boletas que contenían preguntas sobre actitudes políticas. Las principales conclusiones a las que arribó este autor fueron tres. Primero, se detectó una actitud política moderada que, según Tueros, respondía a la combinación de dos tipos de actitudes opuestas: este grupo de trabajadores informales se mostraba como progresista en relación con el cambio social, pero sus creencias eran intensamente individualistas. Segundo, los valores conservadores aparecían vinculados al monto de ingresos pero también, de manera paradójica, al nivel de participación. Y, tercero, se observó un fuerte rechazo hacia el sistema político vigente, que este autor interpretó no tanto como oposición al contenido de la acción política, sino más bien al estilo de su ejercicio (Tueros, 1984, pp. 13-14).

La caracterización social de los informales también ha sido un tema tratado. Al respecto, hay que mencionar las propuestas sobre la estructura social latinoamericana de Portes (1985) a las que hicimos referencia, de manera tangencial, en el capítulo anterior. Este autor postula la existencia de tres criterios para la identificación de clases sociales en sociedades como las latinoamericanas. El primero remite al control de los medios de producción, o sea, el criterio clásico; el segundo apunta al control de la fuerza de trabajo ajena, considerando el proceso de producción como proceso laboral y, el tercero, que representa su principal aporte, alude a lo que este autor denomina modo de remuneración, esto es, cómo las distintas clases obtienen sus medios de consumo. Portes estima que este último criterio tiene tanta importancia como los dos anteriores, ya que en sociedades como las latinoamericanas el capitalismo moderno se encuentra superpuesto a formas atrasadas de organización económica. Es, justamente, esta dimensión la que permite captar el

corte formal/informal. A partir de la combinación de estos tres criterios este autor determina cinco clases fundamentales: la clase dominante, la clase tecno-burocrática, el proletariado formal, la pequeña burguesía informal y el proletariado informal (Portes, 1985, pp. 8-9).

La pequeña burguesía informal se distingue por ser una clase poseedora de medios de producción y que controla fuerza de trabajo. Si estos dos rasgos la asemejan a la clase dominante, según Portes, hay dos elementos que la diferencian de la misma. Por una parte, la dinámica de los pequeños establecimientos informales depende de las oportunidades erráticas del mercado, por lo que los beneficios que se generan son irregulares y fluctuantes. Y, por otra, los pequeños empresarios informales recurren al uso de trabajadores ocasionales, lo que incluye mano de obra familiar no remunerada y otros tipos de trabajadores empleados de forma no contractual (Portes, 1985, pp. 13-14). En cuanto al proletariado informal, éste se diferencia del formal por tres aspectos: no recibe salarios regulares, no se beneficia de prestaciones sociales y sus relaciones laborales no son contractuales (Portes, 1985, p. 15). Añadamos que para este autor estas categorías sociales no están confinadas a ámbitos urbanos, sino que también tienen pertinencia en el mundo rural.

Por nuestra parte, hemos llevado a cabo un estudio de 22 casos de propietarios informales en el Área Metropolitana de Guatemala, donde hemos intentado desarrollar las propuestas teóricas de Portes, más allá de su énfasis situacional. Es decir, hemos indagado la configuración de identidades sociales en el mundo informal basándonos en la percepción de los informales sobre su entorno laboral (Pérez Sáinz, 1990b).

En lo que atañe al control de medios de producción, hemos notado que se tiende a conformar —como era de esperar— una identidad de tipo empresarial, pero la misma debe ser matizada en varios sentidos. Primero, tal identidad emerge fuertemente en términos proyectivos, o sea, representa más bien un anhelo que el reconocimiento de una realidad presente. Segundo, en tal aspiración se advierte que el apoyo estatal, a través del programa gubernamental de apoyo a la microempresa existente en Guatemala, es el principal medio para lograrlo. Aquí es importante destacar que, al contrario de lo que postularía el enfoque de De Soto, el Estado no es visualizado en absoluto como opositor, a diferencia de los canales formales de financiamiento (bancos privados) que son calificados como discriminatorios⁸¹. Tercero, en varias ocasiones, debido a la existencia de demandas fluctuantes, hay otra inserción ocupacional que, en la mayoría de las situaciones, es de naturaleza informal,

⁸¹ Igual resultado se ha encontrado en la encuesta sobre Ciudad de México realizada por INEGI-ORSTROM (1988). Los dueños de micronegocios no se han quejado de regulación excesiva, sino de desconocimiento legal, o sea, el Estado no ha aparecido como tema reivindicativo en ese universo.

por lo que no parece haber ruptura al respecto en cuanto a identidades laborales. No obstante, se ha detectado en ciertos migrantes la persistencia de fuertes raíces agrarias, pero este fenómeno se explica, en última instancia, en términos de identidad étnica, dado que sólo ocurre con casos de indígenas. Y cuarto, el tipo de identidad asociada a la propiedad parece tener pocas probabilidades de adquirir una dimensión colectiva, puesto que la fuerte competencia en los mercados en los que se introducen estos propietarios les hace ser percibidos como opositores a otros productores informales.

En cuanto al segundo criterio, el relacionado con el control de la fuerza laboral, se ha observado que, de parte de los propietarios indagados, no hay imágenes en absoluto antagónicas vinculadas con sus asalariados, sino más bien lo contrario. Es decir, los dueños de los establecimientos tienden a identificarse con sus trabajadores argumentando su pasado laboral inmediato (como asalariados de microempresas) y su participación directa en el proceso de trabajo. Sobre el tema hemos argüido que la escasa complejidad de estos procesos laborales informales no requiere de estructuras de control demasiado verticales. Además, pensamos que las relaciones laborales se ven redefinidas por la incidencia de otros tipos de lógicas. Por una parte, estaría la de la edad y la representación del propietario como maestro que transmite conocimiento a los trabajadores más jóvenes. Y, por otra, incidirían las relaciones de parentesco, ya que en los casos estudiados se ha advertido una importante presencia de familiares del(de la) propietario(a).

En lo relativo al tercer criterio, el del modo de remuneración, lo principal a resaltar es que las historias laborales de estos casos muestran, en la mayoría de ellos, continuidad dentro de un mundo no regulado y parecería que en este aspecto las identidades están más consolidadas. Al respecto, dos comentarios adicionales. En primer lugar, la visión de estos propietarios sobre sus actividades suele ser doble: se las considera tanto un medio de trabajo como un negocio, entendido este último desde un punto de vista mercantil simple (actividad de venta y de relación hacia el mundo exterior). Esta dualidad parece coherente con lo señalado en lo tocante a la identificación con los trabajadores. Pero, en segundo lugar, se establecen también distancias nítidas en relación con los asalariados formales. En este sentido se hace hincapié con gran fuerza en la independencia laboral.

Es decir, este estudio ha buscado mostrar que en un mundo como el informal, como sucede en otros ámbitos laborales en sociedades como las latinoamericanas, la constitución de identidades no reproduce de manera mecánica los referentes situacionales.

Finalmente, queremos retomar las propuestas de Roberts sobre las racionalidades sustantivas de la informalidad, explicitadas en el capítulo anterior. Este autor concluye sus planteamientos evidenciando la

existencia de una cultura de la informalidad que permea también a los trabajadores formales, pues muchos de ellos, ante la insuficiencia salarial, se ven inmersos en ocupaciones informales.

Esta cultura tiende a acentuar la importancia del azar, lo impredecible y la oportunidad, al mismo tiempo que relativiza el trabajo como referente de identidad y movilidad social (Roberts, 1989b, p. 39). Este autor argumenta que "...hay muy pocos tipos de empleo informal que convengan a los trabajadores de las virtudes del empresariado o de lo fácil que es obtener algo de nada. La realidad de la mayoría de actividades en el sector informal es que sólo el trabajo duro y persistente es el que garantiza una subsistencia adecuada. La otra realidad de este sector es que cualquier beneficio obtenido para el individuo o la familia se consigue a través del esfuerzo directo y no de la beneficencia estatal o la protección empresarial. Estas realidades suelen tener implicaciones contradictorias para la identidad y las aspiraciones. Las actividades informales tienen muy poco que ofrecer en términos de virtudes de la acción colectiva o de las posibilidades de movilidad social. Pero también parecen mantener vigente la creencia en el progreso material presente y futuro. Incluso, es claro que no generan un fuerte sentimiento de identificación como trabajadores respecto a los ricos o a los que no trabajan" (Roberts, 1989b, p. 41).

Por consiguiente, las observaciones desarrolladas en los párrafos precedentes nos muestran los vastos horizontes analíticos que se abren en relación con las dimensiones no económicas del fenómeno de la informalidad urbana. En este sentido, creemos que es importante seguir reflexionando sobre la caracterización social de los informales, de hecho una cuenta pendiente del pensamiento sociológico latinoamericano, ya que las propuestas respecto a la descripción de los marginados, años atrás, no fueron muy afortunadas. Igualmente, el análisis de la dimensión política de la informalidad es fundamental. Como se argumentó en la introducción de este trabajo, los informales constituyen un componente significativo del electorado urbano. En el momento democrático que está viviendo la región es crucial saber si la articulación de este conjunto de actores al sistema político se opera a través de una lógica de ciudadanía o si, por el contrario, lo que predomina es el clientelismo, dado que los efectos son distintos en términos de la consolidación de regímenes democráticos. Los valores, las racionalidades y las percepciones del mundo que se gestan dentro de la informalidad es otra cuestión que requiere atención, sobre todo si se quiere lograr una concepción de este fenómeno por sí mismo y no de manera refleja y negativa. Esto es, todas estas dimensiones no pueden ser postergadas por más tiempo si se quiere que la reflexión sobre la informalidad urbana se vaya consolidando conceptualmente.

Bibliografía

- Bennholdt-Thomsen, V.** 1981 "Marginalidad en América Latina: una crítica de la teoría" en *Revista Mexicana de Sociología* Vol. XLIII N° 4.
- Birbeck, C.** 1978 "Self-Employed Proletarians in an Informal Factory: The Case of Cali's Garbage Dump" en *World Development* Vol. 6 N° 9/10.
- Bromley, R.** 1978 "Organization, Regulation and Exploitation in the so-called 'Urban Informal Sector': the Street Traders of Cali, Colombia" en *World Development* Vol. 6 N° 9/10.
- Bromley, R.** 1990 "A New Path to Development? The Significance and Impact of Hernando de Soto's Ideas on Underdevelopment, Production and Reproduction" en *Economic Geography* Vol. 66 N° 1.
- Carbonetto, D.** 1985 "La heterogeneidad de la estructura productiva y el sector informal" en D. Carbonetto et al. 1985.
- Carbonetto, D. et al.** 1985 *El sector informal urbano en los países andinos* ILDIS/CEPESIU Quito.
- Carbonetto, D./Chávez, E.** 1984 "Sector informal urbano: heterogeneidad del capital y excedente bruto de trabajo" en *Socialismo y Participación* N° 26.
- Cariola, C. et al.** 1989 *Crisis, sobrevivencia y sector informal* ILDIS/CENDES/Nueva Sociedad Caracas.
- Cartaya, V.F.** 1987 "El confuso mundo del sector informal" en *Nueva Sociedad* N° 90.
- Casanovas, R.** 1985 "Los trabajadores por cuenta propia en el mercado de trabajo: el caso de La Paz" en D. Carbonetto et al. 1985.
- Casanovas, R.** 1987 "El sector familiar en la ciudad de La Paz" en J.P. Pérez Sáinz et al. *Familia y trabajo en la ciudad andina* CAAP Quito.
- Castells, M.** 1986 *La ciudad y las masas* Alianza Universidad Madrid.
- Castells, M./Portes, A.** 1989 "World Underneath: The Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy" en A. Portes/M. Castells/L.A. Benton (eds.) 1989.
- Cortés, F.** 1988 "La informalidad del sector informal" en A. Portes et al. 1988.
- De Soto, H.** 1986 *El otro sendero* El Barranco Lima.
- Equipo Económico del ILD** 1987 "Comentarios al trabajo de R.G. Rossini y J.J. Thomas" en R.G. Rossini et al. 1987.
- García, B./Muñoz, H./Oliveira, O.** 1982 *Hogares y trabajadores en la ciudad de México* El Colegio de México.
- García, N./Tokman, V.** 1981 "Dinámica del subempleo en América Latina" en *Estudios e Informes de la CEPAL* CEPAL Santiago
- García, N./Tokman, V.** 1985 "Acumulación, empleo y crisis" en *Investigaciones sobre empleo* N° 25 PREALC Santiago.
- Gindling, T.H.** 1989 "Crisis económica y segmentación del mercado en el área urbana de Costa Rica" en *Ciencias Económicas* Vol. IX N° 1/2.
- ILD (Instituto Libertad y Democracia)** 1989a *Compendio técnico y estadístico de "El otro sendero"* Cuadernos Técnicos Lima.
- ILD (Instituto Libertad y Democracia)** 1989b *Estimación de la magnitud de la acti-*

- vidad económica informal en Perú* Cuadernos Técnicos Lima.
- INEGI-ORSTROM** 1988 "Encuesta piloto sobre el sector informal" Documento INEGI México.
- Kaztman, R./Reyna, J.L.** (comps.) 1979 *Fuerza de trabajo y movimientos laborales en América Latina* Editorial El Colegio de México.
- Klein, E./Tokman, V.** 1988 "Sector informal: una forma de utilizar el trabajo como consecuencia de la manera de producir y no viceversa. A propósito del artículo de Portes y Benton" en *Estudios Sociológicos* Vol. VI N° 16.
- Larrazábal, H.** 1986 "S.I.U.: revisión a los enfoques teóricos precedentes y el estado de la discusión" en H. Larrazábal et al. *El sector informal en Bolivia* CEDLA/FLACSO/ILDIS La Paz.
- Lomnitz, L.** 1978 "Mecanismos de articulación entre el sector informal y el sector formal" en *Revista Mexicana de Sociología* Vol. XL N° 1.
- López Castaño, H.** 1988 Sector informal urbano, movilidad y ciclo de vida laboral en Colombia, mimeo.
- Maldonado, C.** 1985 "Formas sociales de producción. Un modelo alternativo de interpretación del llamado sector informal urbano de la economía" en D. Carbonetto et al. 1985.
- Marshall, A.** 1987 *Non-Standard Employment Practices in Latin America* Discussion Papers International Institute for Labour Studies Ginebra.
- Menjívar, R./Pérez Sáinz, J.P.** (coords.) 1991 *Informalidad urbana en Centroamérica. Entre la acumulación y la subsistencia* FLACSO/Nueva Sociedad Caracas.
- Mezzer, J.** 1985 "Apuntes sobre la heterogeneidad en los mercados de trabajo de América Latina" en D. Carbonetto et al. 1985.
- Mezzer, J.** 1987a "Abundancia como efecto de la escasez en *Nueva Sociedad* N° 90.
- Mezzer, J.** 1987b *Notas sobre la segmentación de los mercados laborales urbanos* Documentos de Trabajo N° 289 PREALC Santiago.
- Mezzer, J.** 1990 *Informal Sector*, as in PREALC mimeo.
- Mezzer, J.** próxima publicación "Gasto del sector moderno e ingresos en el sector informal: segmentación y relaciones económicas" en PREALC *Gasto del sector moderno e ingreso informal* Santiago.
- Möller, A.** 1984 *Los trabajadores por cuenta propia en Santiago* Documentos de Trabajo N° 184 PREALC Santiago.
- Moser, C.** 1978 "Informal Sector or Petty Commodity Production: Dualism or Dependence in the Urban Development" en *World Development* Vol. 6 N° 9/10.
- Muñoz, H./Oliveira, O. de** 1979 "Algunas controversias sobre la fuerza de trabajo en América Latina" en R. Kaztman/J.L. Reyna (comps.) 1979.
- Oliveira, F. de** 1981 *A economia brasileira: crítica a razão dualista* Vozes/CEBRAP Petrópolis.
- Oliveira O. de/Roberts, B** 1991 The many roles of the informal sector in economic development. Evidence from urban labor market research, 1940-1989 mimeo.
- PREALC** 1978 *Sector informal: funcionamiento y políticas* Santiago.
- PREALC** 1983 *Movilidad ocupacional y mercados de trabajo* Santiago.
- PREALC** 1988 *La evolución del mercado laboral entre 1980 y 1987* Documentos de Trabajo N° 328 Santiago.
- PREALC** 1989 *Bibliografía comentada sobre el sector informal urbano en América Latina: 1975-1987* Documentos de Trabajo N° 332 3 tomos Santiago.
- PREALC** 1990a *Empleo y equidad: desafío de los 90* Documentos de Trabajo N° 354 Santiago.
- PREALC** 1990b *Urbanización y sector informal en América Latina, 1960-1980* Santiago.
- Palacios, J.J.** 1990 "Economía subterránea en América Latina: alternativa obligada de

- supervivencia o mecanismo ilegal de producción?" en G. de la Peña/M. Durán/A. Escobar/J. García de Alba (comps.) *Crisis, conflicto y sobrevivencia. Estudios sobre la sociedad urbana en México* Universidad de Guadalajara/CIESAS Guadalajara.
- Palma, D.** 1987 "La informalidad, lo popular y el cambio social" en *Cuadernos DESCO* DESCO Lima.
- Peattie, L.** 1979 "La organización de los 'marginales' " en R. Kazzman/J.L. Reyna (comps.) 1979.
- Piña, C.** 1981 *Sector informal: estrategias ocupacionales y orientaciones ideológicas* Monografía N° 20 PREALC Santiago.
- Pérez Sáinz, J.P.** 1987 "Informalidad urbana: ¿cuál sendero?" en *Palabra Suelta* N° 2.
- Pérez Sáinz, J.P.** 1989 *Respuestas silenciosas. Proletarización urbana y reproducción de fuerza de trabajo en América Latina* FLACSO/UNESCO/Nueva Sociedad Caracas.
- Pérez Sáinz, J.P.** 1990a "Informalidad urbana en América Latina: debate y perspectivas teóricas" en *Revista Centroamericana de Economía* N° 32.
- Pérez Sáinz, J.P.** 1990b "Las identidades sociales de la informalidad: reflexiones a partir del estudio de casos en el Area Metropolitana de Guatemala" en J.P. Pérez Sáinz *Ciudad, subsistencia e informalidad* FLACSO Guatemala.
- Perlman, J.E.** 1977 *The Myth of Marginality: Urban Poverty and Politics in Rio do Janeiro* University of California Press Berkeley.
- Pinto, A.** 1970 "Naturaleza e implicaciones de la 'heterogeneidad estructural' de la América Latina" en *El Trimestre Económico* N° 145 México.
- Portes, A.** 1985 "Latin American Class Structures: Their Composition and Change during the Last Decades" en *Latin American Research Review* Vol. XX N° 3.
- Portes, A.** 1988 "El sector informal: definición, controversia y relaciones con el desarrollo nacional" en A. Portes et al. 1988.
- Portes, A.** 1989 "La informalidad como parte integral de la economía moderna y no como un indicador de atraso: respuesta a Klein y Tokman" en *Estudios Sociológicos* Vol. VII N° 20.
- Portes, A./Walton, J.** 1981 *Labor, Class and the International System* Academic Press, Nueva York.
- Portes, A./Benton, L.** 1987 "Desarrollo industrial y absorción laboral: una reinterpretación" en *Estudios Sociológicos* Vol. V N° 13.
- Portes, A./Sassen-Koob, S.** 1987 "Making it Underground: Comparative Material on the Urban Informal Sector in Western Market Economies" en *American Journal of Sociology* N° 93.
- Portes, A./Castells, M./Benton, L.A.** (eds.) 1989 *The Informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries* The Johns Hopkins University Press Baltimore.
- Portes, A. et al.** 1988 "La economía del rebusque" en *Cuadernos de Ciencias Sociales* N° 16 FLACSO San José Costa Rica.
- Quijano, A.** 1989 "La nueva heterogeneidad estructural de América Latina" en H.R. Sonntag et al. 1989.
- Raczynski, D.** 1977 "El sector informal: controversias e interrogantes" *Estudios CIEPLAN* N° 13.
- Roberts, B.** 1979 *Cities of Peasants. The Political Economy of Urbanization in the Third World* Sage Beverly Hills.
- Roberts, B.** 1989a "Employment Structure, Life Cycle, and Life Chances: Formal and Informal Sectors in Guadalajara" en Portes et al. 1989.
- Roberts, B.** 1989b "The Informal Sector Comparative Perspective" en M.E. Smith (ed.) *Perspectives on the Informal Sector* University Press of America Lanham.

- Rossini, R.G./Thomas, J.J. 1987a "Comentarios al Equipo Económico del ILD" en R.G. Rossini et al. 1987.
- Rossini, R.G./Thomas, J.J. 1987b "Los fundamentos estadísticos de 'El otro sendero'" en R.G. Rossini et al. 1987.
- Rossini, R.G. et al. 1987 *Los fundamentos estadísticos de "El otro sendero". Debate sobre el sector informal en Perú* Fundación Friedrich Ebert Lima.
- Singer, P. 1976 "Elementos para una teoría del empleo aplicable a países subdesarrollados" en Souza/Tokman (coords.) 1976.
- Solimano, A. 1985 *Enfoques alternativos sobre el mercado de trabajo: un examen de los modelos neoclásico, keynesiano, neomarxista y de segmentación* Documentos de Trabajo N° 272 PREALC Santiago.
- Sonntag, Heinz et al. 1989 *Nuevas temas-nuevos contenidos. Las ciencias sociales de América Latina y el Caribe ante el nuevo siglo* Editorial Nueva Sociedad Caracas.
- Souza, P.R. 1980 *Emprego, salários e pobreza* HUCITEC Sao Paulo.
- Souza, P.R./Tokman, V.E. (coords.) 1976 *El empleo en América Latina* Siglo XXI México.
- Standing, G. 1987 *Vulnerable Groups in Urban Labour Processes* Working Paper N° 13 World Employment Programme Research Ginebra.
- Tokman, V.E. 1978 "Las relaciones entre los sectores formal e informal. Una exploración sobre su naturaleza" en *Revista de la CEPAL* primer semestre Santiago de Chile.
- Tokman, V.E. 1979 "Dinámica del mercado de trabajo urbano: el sector informal urbano en América Latina" en R. Kaztman/J.L. Reyna (comps.) 1979.
- Tokman, V.E. 1987a "El imperativo de actuar. El sector informal hoy" en *Nueva Sociedad* N° 90 Caracas.
- Tokman, V.E. 1987b "El sector informal: quince años después" en *El Trimestre Económico* N° 215 México.
- Tokman, V.E. 1990 "Sector informal en América Latina: de subterráneo a legal" en PREALC *Más allá de la regulación. El sector informal en América Latina* Santiago.
- Tueros, M. 1984 "Los trabajadores informales de Lima: ¿qué piensan de la política?" en *Socialismo y Participación* N° 28.