



¿ES NECESARIO AÚN EL CONCEPTO DE INFORMALIDAD?

*Juan Pablo Pérez Sáinz**

La problemática de la informalidad urbana ha sido una de las más debatidas en los últimos años. El presente artículo parte de ese debate, centrándose en el enfoque del PREALC y el regulacionista, pero se argumenta que ambos se ven cuestionados por los cambios que están acaeciendo con el nuevo modelo acumulativo emergente en el marco de la globalización. Al respecto se hace un intento de esbozar los escenarios de lo que se denomina neoinformalidad: la economía de la pobreza, la subordinación de actividades informales al sector de bienes comercializables mediante la subcontratación o la provisión de insumos, y la aglomeración de pequeñas empresas dinámicas.

The problem of the urban informal sector has been widely debated in recent years. The present article takes that debate as its starting point, and focuses on the approach of PREALC and the regulator, but argues that both are questioned by the changes occurring with the new model of accumulation emerging within the framework of globalization. In view of this, the author attempts an outline of the scenarios of what he calls the new informal sector: the economy of poverty, the subordination of informal activities to the sector of marketing through sub-contracting or input supply, and the agglomeration of small dynamic businesses.

La problemática de la informalidad urbana fue una de las cuestiones sobre las cuales más se reflexionó durante el segundo lustro de los años ochenta e inicios de la década actual en América Latina. Las causas, de distinta índole, manifestarían su interés hacia la persistencia del fenómeno informal a lo largo de las décadas de modernización; su expansión como principal mecanismo de ajuste de los mercados laborales; la estrecha asociación entre pobreza e informalidad; la importancia de los informales como población electoral en

* FLACSO-sede Costa Rica.

los procesos de democratización; el creciente papel de la espacialidad en los conflictos sociales de las urbes, y la superación de la percepción estigmatizante del fenómeno que se tenía en términos de marginalidad (Tokman, 1987). Este interés supuso que diferentes interpretaciones sobre este fenómeno se desarrollaran.¹ No obstante, no se puede decir que haya habido un verdadero debate entre los diversos enfoques.² Una de las razones ha podido ser la especialización creciente de disciplinas, en las ciencias sociales, que ha llevado a que los discursos se hayan encerrado en sí mismos y no buscaran la confrontación interdisciplinaria (Thomas, 1995).

En el presente artículo se intenta plantear qué ha pasado con esa reflexión desde un punto de vista conceptual, para lo cual en un primer apartado se esbozarán las principales proposiciones analíticas de los dos enfoques predominantes en la región: el del ya desgraciadamente desaparecido Programa de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) y el denominado regulacionista, para seguidamente abocarnos a saber si estos enfoques siguen siendo pertinentes para explicar los cambios acaecidos con la reestructuración productiva y social inducida por los programas de ajuste estructural, y en este sentido rescatar una propuesta ya hecha en términos de neoinformalidad que busca identificar las nuevas caras del fenómeno informal en el contexto actual de globalización. Se concluirá tratando de contestar la pregunta que da título a este artículo.

Enfoques sobre informalidad: sus referentes históricos

Como es sabido, la institución pionera en América Latina en reflexionar e investigar sobre este fenómeno fue el PREALC a inicios de los años setenta, en cuyo esfuerzo por conceptualizar la informalidad se pueden diferenciar dos momentos.

En esos años, además de producir todo un conjunto de estudios empíricos para caracterizar este fenómeno, los principales funcionarios de esta institución comenzaron a desarrollar un intento de

¹ Para evaluar el alcance de las mismas, véanse Pérez Sáinz (1991), Portes y Schauffler (1993) y Rakowski (1994).

² La excepción la constituyó el debate llevado a cabo en *Estudios Sociológicos* entre Portes y Benton (1987) y Klein y Tokman (1988).

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. Inscrito en la tradición del pensamiento cepalino, que se evidencia también en otras reflexiones del PREALC, se identificaban distintas causas (estrechez del mercado interno, transnacionalización del proceso industrializador y sesgo del progreso técnico) de tal desajuste (Souza y Tokman, 1976). 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, pero articulados entre sí, dando lugar a distintas situaciones dependientes del desarrollo del sector formal. Tal diversidad de situaciones llevó a acuñar la expresión "subordinación heterogénea" para señalar que la expansión del sector informal dependía de los espacios o nichos económicos no ocupados por el sector moderno, el cual funge como líder del proceso de desarrollo (Tokman, 1978).

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 remuneración 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 el sector informal como el último eslabón en la jerarquización de la actividad económica establecida por la heterogeneidad estructural (Souza y Tokman, 1976:64).

Es decir, 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 generado.

El carácter subordinado del sector informal se expresaba en la facilidad de acceso al mismo, fenómeno que el PREALC, desde el comienzo de su reflexión, erigió en un rasgo clave para su comprensión. Esta facilidad se entendía en un doble sentido, a saber: por un lado, implicaba escasos recursos tecnológicos, en tanto las actividades informales se caracterizaban por su poca capitalización y por constituir unidades productivas de reducido tamaño; por el 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).

Por consiguiente, en ese primer momento de reflexión, se puede decir que la heterogeneidad de la estructura productiva y su reflejo en la segmentación del mercado de trabajo fueron los grandes referentes analíticos de la propuesta del PREALC. No obstante, no quedó claro si este fenómeno debía ser abordado desde tal estructura o en términos de mercado laboral. Esta ambigüedad fue resuelta en la década de los ochenta, cuando se postuló la génesis de la informalidad en términos de la segmentación del mercado de bienes.

Al respecto, fue Mezzera (1987) quien planteó una argumentación más elaborada. Su punto de partida fue la ausencia de mercados de capitales en las economías latinoamericanas, hecho que suponía que las firmas debían reinvertir sus excedentes y financiarse a partir de sus propios flujos de caja. La necesidad de asegurar tal autofinanciamiento conllevaba políticas de precios que tendían a establecer barreras oligopólicas concentradas. Los medios para llegar a tal fin eran fundamentalmente dos: primero, este tipo de firmas intentaba 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 mantenían 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 eran la causa, sino el efecto de comportamientos oli-

gopólicos. En este sentido, el autor concluía 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 inminente contra las técnicas intensivas en trabajo (Mezzer, 1987:4).

Concomitantemente, se delimitaba —de manera operacional— el sector informal urbano con base en cuatro categorías ocupacionales: los patronos de microempresas; los asalariados de los mismos; los trabajadores por cuenta propia, y los trabajadores familiares no remunerados. Pero lo importante era que se trataba de categorías comprendidas en establecimientos de menos de cinco personas empleadas y, por lo tanto, se consideraba al tamaño del establecimiento como una variable *proxy* del desarrollo tecnológico. Es decir, la relación capital/trabajo era la variable clave. La confusión entre la misma y su *proxy* trajo como consecuencia toda una serie de críticas injustas a este enfoque.

El otro enfoque importante es el regulacionista,³ que parte de la reflexión de la articulación entre los sectores formal e informal. La clave de la comprensión de tal nexo se encontraba en plantearlas desde una perspectiva histórica, puesto que la gran mayoría de las actividades que se reconocen como informales existían ya en los comienzos del capitalismo. En relación con ello, se indicó 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 “semiproletarizado”, que hacía posible su reproducción, y el tercero correspondía a la configuración predominante de las relaciones de producción. Esta configuración cambiaría posteriormente con el desarrollo de la lucha de la clase obrera que lograría la regulación de sus relaciones laborales, formalizándolas y haciendo factible, por lo tanto, el contraste entre lo formal y lo informal (Portes, 1988). Desde esta perspectiva, la pregunta formula-

³ Dentro de él sobresale la figura de Portes, cuyos principales trabajos sobre el tema han sido compilados en Portes (1996).

da al respecto fue la siguiente: ¿qué había de nuevo con el fenómeno informal? La respuesta fue que lo novedoso consistía, no que este tipo de actividades haya sobrevivido, sino que el capitalismo moderno las había tornado nuevamente funcionales mediante un doble mecanismo: permitir a la clase trabajadora formal acceso al consumo y pagar salarios mínimos, con la subsiguiente evasión de pagos indirectos de seguridad social (Portes y Walton, 1981).

Más recientemente, y desde esta perspectiva analítica, se ha precisado la conceptualización de la economía informal, la cual 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*” (cursivas de los autores) (Castells y Portes, 1989:12). Es decir, la regulación se erige en el criterio básico para entender al fenómeno informal, además de otorgarle alcance universal. Así, la 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 secundaria de los países con planificación centralizada. La razón de atribuir tal alcance al concepto de economía informal se justifica por la presencia de una serie de características comunes a todas estas distintas situaciones: articulación sistémica del sector informal a la economía nacional; presencia de una fuerza laboral degradada y vulnerable, e incremento de la actividad informal con mayor permisividad estatal (Castells y Portes, 1989).

Por consiguiente, vemos que estos dos enfoques han tenido énfasis interpretativos y referentes históricos distintos. Para el PREALC el criterio de diferenciación sectorial ha sido de naturaleza tecnológica y, por consiguiente, ha focalizado la interpretación en el proceso productivo. Por su parte, el enfoque regulacionista, como su denominación indica, ha privilegiado la existencia o no de regulación, especialmente la estatal, y se ha centrado más bien en el mercado de trabajo. En este sentido ambos enfoques han mirado hacia fenómenos diferentes y, por tanto, han sido más bien complementarios que alternativas analíticas en competición. La confusión al respecto ha sido que han utilizado el mismo término, informalidad, para designar realidades distintas. En cuanto a los referentes históricos, el PREALC

ha sido más preciso: el sector informal urbano ha sido un resultado del modelo de desarrollo, basado en la sustitución de importaciones, y ése ha constituido su horizonte histórico. Por el contrario, la perspectiva regulacionista fue mucho más ambiciosa, ya que planteó la problemática en términos del desarrollo general del capitalismo y además confirió a su concepto visos de universalidad. Pero, la pregunta a formularse es la siguiente: ¿persisten aún tales referentes históricos, en el caso de América Latina, y por lo tanto ambos enfoques siguen teniendo pertinencia analítica?

Globalización y neoinformalidad: algunas hipótesis

Las realidades latinoamericanas han sufrido cambios importantes en los últimos años. El agotamiento del modelo de desarrollo previo, expresado en la crisis de los ochenta, y la aplicación de programas de ajuste estructural, insinúan que un nuevo orden productivo está en gestación. Parecería que el mismo tiende a imponer un modelo acumulativo basado en la producción de comercializables,⁴ dentro de la lógica de globalización que predomina en el contexto mundial. En este sentido, parecería que la reflexión sobre la problemática de la informalidad no puede ser la misma.

Como se ha mencionado en el apartado precedente, el criterio central del enfoque del PREALC para diferenciar el sector formal del informal era la relación capital/trabajo operacionalizada en la variable *proxy*, tamaño del establecimiento según el número de personas empleadas. No obstante, con los nuevos cambios tecnológicos producidos ya no puede plantearse una asociación entre ambos tipos de variables en el sentido de que los establecimientos de mayor tamaño son los que se caracterizan también por su productividad más elevada. Esta relación corresponde a un mundo productivo, el fordista, basado en economías de escala y en la producción en serie. El desarrollo de nuevas tecnologías, especialmente la microelectrónica, supone que las mismas pueden adaptarse perfectamente a los pequeños establecimientos; es decir, la productividad no es más privi-

⁴ Este sector lo comprenderían los bienes y servicios cuyos precios se ven afectados, de manera directa, con las variaciones en la tasa de cambio.

legio de la gran empresa. Pero de igual manera, el enfoque regulacionista se ve cuestionado por los nuevos cambios. Es inobjetable que los mercados de trabajo, referente analítico por excelencia de esta interpretación, se encuentran sometidos a un creciente proceso de flexibilización que conlleva una desregulación generalizada. Desde esta perspectiva, esto supone que se estaría ante una informalización rampante del empleo que hace que la distinción formal/informal pierda, progresivamente, pertinencia. La expresión “informalización de la formalidad”, que suele emplearse a menudo desde este enfoque, reflejaría este nuevo fenómeno.

Sin embargo, en el marco de estos cambios, se detectan actividades que pueden reconocerse como informales,⁵ cualquiera que sea el criterio de identificación de las mismas. No obstante su génesis, dinámica y articulación a la economía nacional (e, incluso, a la mundial) han cambiado. De ahí que se haya propuesto hablar de neoinformalidad, término que pretende captar la persistencia de este tipo de actividades, pero en contextos nuevos.

En este sentido, de manera hipotética y por razones obvias de perspectiva histórica, se han planteado tres posibles escenarios de la neoinformalidad (Pérez Sáinz, 1995).⁶

El primero se denominaría economía de la pobreza y su contexto sería la exclusión. Tal como se insinúa, en el actual proceso de globalización, signado por una dinámica que no refleja mayor integración de economías nacionales sino más bien su fragmentación, se puede esperar que importantes sectores de la población no se incorporaran —de manera estable— a tal proceso; es decir, se verían excluidos del mismo. Así, la modalidad de informalidad que emerge en este primer escenario podría caracterizarse como de subsistencia,⁷ ya que este tipo de actividades representa, ante todo, un medio de supervivencia; y, en este sentido, informalidad aparece como sinónimo de economía de la pobreza.

⁵ Al respecto recuérdese la famosa analogía de Hans Singer de la informalidad con una jirafa: difícil de describir, pero perfectamente reconocible cuando se la ve.

⁶ Hay que explicitar que en esta propuesta se ha manejado una concepción de informalidad que remite al tipo de proceso laboral: la participación directa del (de la) dueño (a) del establecimiento en la producción y/o venta de los bienes y servicios. Esta concepción está más próxima a la del PREALC que a la regulacionista.

⁷ Esta caracterización remite, con ciertas modificaciones, a la tipología de modalidades de informalidad que se ha propuesto en otro trabajo (Pérez Sáinz, 1991).

De hecho, puede pensarse que este escenario es como una prolongación del tipo de informalidad que ha predominado en la región, y que alcanzó su mayor expresión con la crisis de los ochenta, mostrando así la permanencia de una pobreza de tipo estructural. Pero, al respecto, se presentan también elementos inéditos ya que también se incorporan al grupo los denominados nuevos pobres: aquellos sectores que, como resultado de la crisis y las políticas de ajuste se encuentran en una situación de pauperización.⁸ También se pueden apuntar diferencias en términos del proceso de génesis de este tipo de neoinformalidad. Previamente, siguiendo las proposiciones del PREALC al respecto, era el tipo de desarrollo tecnológico, que privilegiaba las técnicas intensivas en capital, el principal factor de generación de un excedente estructural de fuerza laboral, que para sobrevivir autogeneraba empleo en actividades informales. En el nuevo escenario, tal sesgo tecnológico no es evidente. Si bien se puede pensar en producción de comercializables, con base en técnicas intensivas de capital, también existen actividades que privilegian un sesgo tecnológico hacia el factor trabajo.⁹ En este sentido, se podría argumentar que el excedente laboral se generaría más bien por la dinámica no integradora del nuevo modelo, el cual hace que la base acumulativa sea restringida y que, por lo tanto, el volumen de fuerza laboral absorbido sea también reducido.

El segundo escenario se denomina de informalidad subordinada al sector de comercializables y se gestaría, por lo tanto, dentro del propio ámbito de la globalización. O sea, se estaría ante procesos de deslocalización productiva de empresas, con el objetivo de lograr sistemas flexibles y ligeros que se adecuen a los imperativos globales. Al respecto, se puede pensar en dos tipos de situaciones que no excluyen otras: por un lado, la provisión de ciertos insumos que antes las propias empresas producían; y, por el otro, la subconcentración como

⁸ El término de "nuevos pobres" remite a la tipología propuesta por Katzman (1989) que, en un estudio sobre pauperización en Montevideo, ha combinado los dos métodos de estimación de este fenómeno (el basado en ingresos con el de necesidades básicas insatisfechas) dando lugar a cuatro categorías de pobreza: crónica, inercial, reciente (o nueva) y de integración (o sea, ausencia de pauperización).

⁹ El caso de la industria maquiladora, una de las manifestaciones más claras de globalización en la región, es ejemplificador al respecto. Así, la denominada maquila de segunda generación, como la que se detecta en ciertos sectores (autopartes, electrónica avanzada, etcétera), suele basarse en técnicas intensivas en capital. Por el contrario, la maquila tradicional, de primera generación, privilegia las actividades intensivas en mano de obra.

respuesta a mercados con demandas volátiles y fluctuantes que requieren flexibilidad. La primera correspondería a contextos de industrialización temprana, con tejido económico denso, y sometidos a procesos de restructuración, mientras que la segunda remite más bien a nuevas localizaciones productivas como las zonas francas.

Se puede argumentar que estos procesos de deslocalización implican cumplir con ciertos requisitos de normas de producción y de calidad, lo que tiende a excluir a establecimientos informales. No obstante, en tanto tales procesos suelen generar una dinámica de ramificación, sus terminales pueden incursionar en el mundo informal e incorporar unidades productivas del mismo.

Finalmente, la aglomeración de pequeñas empresas dinámicas constituiría un tercer escenario que sería, sin duda, el más optimista y promisorio. Obviamente, estas aglomeraciones son heterogéneas y pueden incluir establecimientos propiamente informales, como también aquellos donde ya se ha operado una división del trabajo taylorista. Este tipo de escenario se caracteriza por la existencia de socioterritorialidad, lo que supone su mayor potencial para poder evolucionar hacia situaciones que se asemejarían, manteniendo las diferencias, a los distintos industriales del Norte.¹⁰

La existencia de socioterritorialidad tiene una doble consecuencia importante para el análisis de este escenario. Por un lado, está la dimensión de espacialidad presente en el mismo, es decir, la aglomeración de pequeñas empresas se enmarca dentro de un ámbito comunitario del cual forma parte. Al respecto, se puede argumentar que contextos metropolitanos no son muy propicios para la constitución de este tipo de tejido socioeconómico debido a la ausencia de lazos comunitarios. Por consiguiente, sería en los niveles más bajos

¹⁰ De la copiosa bibliografía existente sobre este fenómeno cabe destacar el texto de Becattini (1992) por su intento de adecuar el concepto original del economista británico Alfred Marshall a la realidad de la denominada "Tercera Italia". En este sentido, el autor italiano resalta la socioterritorialidad como elemento definitorio central del distrito industrial, y enfatiza dos elementos: por un lado, la existencia de una comunidad que comparte un conjunto de valores (sobre el trabajo, el intercambio, la familia, etcétera) susceptibles de ser transmitidos generacionalmente; y, por otro lado, la configuración de una aglomeración de pequeñas empresas que genera cierta división del trabajo entre ellas y que impide procesos de concentración que conlleven asimetrías dentro del tejido productivo. Se debe añadir que Sabel (1988), uno de los principales inspiradores del enfoque de especialización flexible, habría propuesto —hace algún tiempo— la potencialidad de ciertos sectores de la informalidad latinoamericana, para evolucionar hacia una situación de distrito industrial. No obstante, hay que tener cuidado, como siempre, con la universalización de modelos.

del sistema urbano, en las fronteras con la ruralidad, donde este tipo de escenario tiene mayores posibilidades de desarrollo. Aquí se abre todo un campo de análisis sobre el fenómeno informal muy poco conocido, desde la perspectiva espacial, ya que la reflexión al respecto se ha limitado a centros metropolitanos, escenario por antonomasia del proceso modernizador previo. Es decir, con la globalización la neoinformalidad puede presentar una espacialidad distinta de la que predominó en el periodo anterior.

Por otro lado, socioterritorialidad supone también que este proceso de aglomeración y dinámica económicas debe ser analizado en términos del contexto sociocultural que lo enmarca. En tal sentido, el concepto de capital social aparece como crucial y, al respecto, cabe la existencia de posibles modalidades. La primera es la que se define como introyección de valores, que remite a la existencia de una cierta ética y cultura económicas que pueden ser compartidas como recursos por los miembros de la misma colectividad. La segunda forma se denomina reciprocidad y se refiere a acciones donde se persiguen fines personales, pero que no involucran transacciones monetarias; o sea, se trata de redes de intercambio recíproco no mercantil, que en América Latina han sido estudiadas con relación a la marginalidad urbana. Tercero, la solidaridad confinada expresaría la reacción de la comunidad ante la percepción de amenazas u hostigamientos externos. Y confianza exigible, entendida como la subordinación y adecuación de los deseos individuales a las expectativas colectivas, representaría la cuarta modalidad de capital social (Portes y Sensenbrenner, 1993). Todas estas modalidades expresan cómo comportamientos, económicos o no, de miembros de una colectividad inciden en el desarrollo de la economía comunitaria de la que forman parte. Es decir, la existencia de capital social muestra cómo los recursos mercantiles se movilizan con base en marcos socioculturales que los viabilizan.

Socioterritorialidad, en este contexto, se definiría por dos elementos. El primero sería la existencia de una aglomeración de pequeñas empresas caracterizada por cierta división del trabajo fruto del grado de especialización alcanzado y que determina, como se argumentará más adelante, el tipo de competencia prevaleciente (la fundamentada en la innovación o la basada en la imitación). Y el segundo elemento remite a la existencia de diversas formas de capital social movilizadas. Esta dimensión de socioterritorialidad conjuntamente

con la densidad institucional¹¹ existente en ese espacio, definen lo local en el nivel comunitario.

Conclusiones

La propuesta de neoinformalidad es de compromiso. O sea, el prefijo "neo" implica que se está ante fenómenos inéditos que los enfoques tradicionales no pueden captar dada su perspectiva histórica, y el mantenimiento del término "informalidad" intenta expresar que las actividades, identificadas desde hace décadas como informales, permanecen. Pero, si se asume una postura más radical habría que contestar de manera negativa a la pregunta que da título a este trabajo. Es decir, pensamos que ya no es necesario mantener el concepto de informalidad para interpretar la nueva realidad emergente. Si asumimos la historicidad de los conceptos, o sea, que los mismos dejan de tener permanencia cuando las realidades cambian,¹² la informalidad fue un fenómeno del modelo previo, basado en la sustitución de importaciones, que tuvo su auge con la crisis del mismo en la década de los ochenta. Pero las reestructuraciones productivas y sociales que se están dando en la región hacen que esté emergiendo un nuevo contexto histórico donde ese conjunto de actividades, identificadas como informales, deben ser resignificadas. Es decir, la autogeneración de empleo está adquiriendo un significado distinto del que tuvo décadas atrás.

Esta promesa conmina a tener que pensar tal resignificación. Al respecto, y meramente como ejercicio hipotético, argumentaríamos la emergencia de un nuevo tipo de mercado laboral que estaría compuesto de dos grandes ámbitos ocupacionales: el sector de comercializables, inserto en la dinámica globalizadora, y un sector de exclusión. Además parecería que está configurándose un nuevo fenómeno laboral en América Latina: el desempleo abierto de naturaleza es-

¹¹ Por densidad institucional se entiende no sólo la presencia, en un cierto territorio, de cierto número de instituciones (empresas, autoridades locales, sindicatos, etcétera), sino también la interacción entre ellas y la formulación de un proyecto compartido comunitariamente de desarrollo local (Amin y Thrift, 1993).

¹² Éste ha sido, en nuestra opinión, el elemento epistemológico más importante del enfoque del PREALC.

tructural. Veamos con un poco más de detenimiento estos tres fenómenos.¹³

El denominado sector de comercializables insinúa una gran heterogeneidad. Primeramente, habría procesos de reconversión de empresas ya existentes del modelo previo, reconversión que supone su transformación en firmas productoras de comercializables ya sea porque se reorientan a la exportación o porque devienen competitivas en el nuevo marco de apertura. Esta transformación debe tener su expresión en términos tecnológicos y, sobre todo, organizacionales; es decir, se supone que en esta primera vía se dan importantes cambios en términos de la organización del proceso laboral con la introducción de modelos de tipo post o neofordista. Por su parte, la segunda vía remite a la aparición de un nuevo capital, ya sea extranjero o local. Respecto de esta vía habría un par de elementos importantes a resaltar. Por un lado, existiría presencia de capital foráneo de origen distinto al de décadas pasadas, ya que, si bien es probable que la hegemonía de la inversión estadounidense se mantenga (acompañada, de manera desigual según el país, por capitales europeos) se detecta también la presencia de otras inversiones como las procedentes de los denominados nuevos países industrializados asiáticos. Asimismo, esta segunda vía de acumulación puede insertarse en ciertos nichos del mercado mundial, donde las ventajas comparativas son la localización geográfica y, sobre todo, el costo de la mano de obra. Esto supone que las necesidades de innovaciones tecnológicas y organizacionales, si bien no están ausentes, no son tan apremiantes como en la primera vía acumulativa.

Se puede sostener que el primer tipo de proceso de acumulación, basado en la reconversión productiva, acae más bien en contextos donde existe un tejido industrial más denso. Éste sería el caso de países de industrialización más temprana y extensa como Argentina, Brasil o México. Por el contrario, la segunda vía se ajustaría mejor a contextos de tejido industrial menos denso; o sea, países de industrialización más tardía y menos arraigada como pueden ser los centroamericanos. La dimensión de densidad industrial supone que en la primera vía se puede esperar que este proceso de reconversión no

¹³ Un primer ejercicio al respecto lo hemos ya realizado en términos de identificar los nuevos escenarios laborales en la región (Pérez Sáinz, 1996).

se limite sólo a empresas individuales, sino que conlleve también la constitución de tramas de firmas o cadenas productivas con un centro (empresas funcionando más o menos según principios de especialización flexible) y una periferia de establecimientos subordinados donde las innovaciones tecnológicas y organizativas no estén tan desarrolladas. No obstante, es importante no olvidar que estas dos vías no son, en absoluto, mutuamente excluyentes y pueden combinarse en una misma realidad nacional.

A estos dos ámbitos laborales, resultantes de estas vías de acumulación, habría que añadir lo que en el apartado precedente se ha identificado como neoinformalidad de subordinación y aglomeraciones de pequeñas empresas dinámicas. Estos cuatro ámbitos mostrarían la heterogeneidad del sector de comercializables al sugerir que la inserción en el proceso globalizador es variada y que los efectos del nuevo modelo acumulativo son complejos.

Sin embargo, la heterogeneidad de este sector de comercializables se expresa también en términos de otras dimensiones, como puede ser el tipo de actividad (mercados financieros emergentes, industria de maquila, turismo, etcétera). Pero, hay una dimensión que es importante resaltar: la espacial. El anterior modelo acumulativo estaba asociado a una creciente urbanización y, más en concreto, a la metropolización. En la actualidad se puede sostener que, si bien la tendencia hacia una mayor urbanización no se revierte, en los sistemas urbanos latinoamericanos ha habido pérdida de primacía de los grandes centros metropolitanos durante los años de crisis. Por consiguiente, se puede pensar que el nuevo modelo acumulativo, si bien mantiene su carácter básicamente urbano, plantea una espacialidad mucho menos concentrada y más diversificada. De hecho, la nueva inversión, así como ciertas empresas reconvertidas buscan espacios sociolaborables vírgenes, para controlar mercados de trabajo locales con mano de obra de poca tradición industrial y, sobre todo, sindical.¹⁴

El ámbito de exclusión correspondería a lo que, en el apartado anterior, se ha denominado como economía de la pobreza, y es en relación con el mismo que el acervo acumulado de conocimiento so-

¹⁴ Es lo que se conoce como *greenfield site* por oposición al *brownfield site* en la bibliografía sobre los nuevos modelos socioproductivos.

bre el fenómeno informal puede ser de gran utilidad para su análisis. A pesar de eso, no hay que olvidar que el contexto histórico está cambiando y no se está ante una mera prolongación del pasado, como ya se ha argumentado.

Finalmente, otro elemento que parece ser novedoso es el desempleo. Se estaría ante una desocupación más estructural que cíclica. En este sentido y siguiendo la argumentación del PREALC, se podría decir que el nuevo modelo acumulativo, en términos de gestación de un excedente estructural de fuerza laboral, no difiere del modelo anterior. La gran diferencia con el pasado consistiría en que las posibilidades de autogeneración de empleo serían mucho más limitadas que antes. Así, en el caso de la economía de la pobreza se puede sostener que se estarían alcanzando límites históricos en la capacidad de absorción del tal ámbito, y que el mismo no tiene capacidad ilimitada de facilitar tal autogeneración. Y en cuanto a los otros escenarios, donde prevalecerían pequeños establecimientos, puede haber barreras de distinto tipo: principalmente económicas, pero también sociales y culturales e incluso territoriales, como podría ser el caso de las aglomeraciones de pequeñas empresas dinámicas.

Por consiguiente, hay que empezar a pensar que se está configurando un nuevo mundo laboral, para el cual las categorías analíticas del modelo anterior no parecen tener suficiente poder interpretativo, y que el concepto de informalidad se está convirtiendo, progresivamente, en una reminiscencia del pasado sin mayor utilidad para explicar el presente y, sobre todo, para imaginar el futuro.

BIBLIOGRAFÍA

- AMIN, A. y N. THRIFT, "Globalization, Institucional Thickness and Local Prospects", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, núm. 3, 1993.
- BECATTINI, F., "El distrito industrial marshalliano como concepto socioeconómico", en F. PYKE, G. BECATTINI y W. SENEGERBERGER (comps.), *Los distritos industriales y las pequeñas empresas. I*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1992.
- CASTELLS, M. y A. PORTES, "World Underneath: The Origins, Dynamics and Effects of the Informal Economy", en A. PORTES, M. CASTELLS y L. BEN-

- TON(eds.), *The Informal Economy. Studies in Advance and Less Developed Countries*, Baltimore, The Johns Hopkins University Press, 1989.
- KAZTMAN, R., "La heterogeneidad de la pobreza. El caso de Montevideo", *Revista de la CEPAL*, núm. 37, 1989.
- KLEIN, E. y V. TOKMAN, "Sector informal urbano: una forma de utilizar el trabajo como consecuencia de la manera de producir y no viceversa. A propósito del artículo de Portes y Benton", *Estudios Sociológicos*, vol. VI, núm. 16, 1988.
- MEZZERA, J., "Notas sobre la segmentación de los mercados laborales urbanos", *Documentos de trabajo*, núm. 289, Santiago de Chile, PREALC, 1987.
- _____, "Informal Sector as in PREALC", 1990, mimeografiado.
- PÉREZ SÁINZ, J. P., *Informalidad urbana en América Latina. Enfoques, problemáticas e interrogantes*, Caracas, FLACSO/Nueva Sociedad, 1991.
- _____, "Globalización y neoinformalidad en América Latina", *Nueva Sociedad*, núm. 135, 1995.
- _____, "Los nuevos escenarios laborales en América Latina", *Nueva Sociedad*, núm. 143, 1996.
- PORTES, A., "El sector informal: definición, controversia y relaciones con el desarrollo nacional", *Cuadernos de Ciencias Sociales*, San José, FLACSO, 1988.
- _____, *En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*, México, FLACSO/Porrúa, 1995.
- _____ y L. BENTON, "Desarrollo industrial y absorción laboral: una reinterpretación", *Estudios Sociológicos*, vol. V, núm. 13, 1987.
- _____ y R. SCHAUFFLER, "Competing Perspectives on the Latin American Informal Sector", *Population and Development Review*, vol. 19, núm. 1, 1993.
- _____ y J. SENSENBRENNER, "Embeddeness an Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action", *American Journal of Sociology*, vol. 98, núm. 6, 1993.
- _____ y J. WALTON, *Labor, Class and the International System*, Nueva York, Academic Press, 1981.
- RAKOWSKI, C. (ed.), *Contrapunto: The Informal Sector Debate in Latin America*, Albany, SUNY Press, 1994.

- SABEL, C., "Changing Models of Economic Efficiency and Their Implications or Industrialization in the Third World", en A. FOXLEY, M. S. MCPHERSON y G. O'DONNELL (eds.), *Development, Democracy and the Art of Trespassing. Essays in Honor of Albert O. Hirschman*, Notre Dame, University of Notre Dame, 1988.
- SOUZA, P. R. y V. E. TOKMAN, "El sector informal urbano", en P. R. SOUZA y V. E. TOKMAN (coords.), *El empleo en América Latina*, México, Siglo XXI Editores, 1976.
- THOMAS, J. J., *Surviving in the City. The Urban Informal Sector in Latin America*, Londres, Pluto Press, 1995.
- TOKMAN, V. E., "Las relaciones entre los sectores formal e informal: una exploración sobre su naturaleza", *Revista de la CEPAL*, enero-junio de 1978.
- _____, "El sector informal: quince años después", *El Trimestre Económico*, núm. 215, 1987.