

RESEÑAS

Alejandro Portes, *En torno a la informalidad: ensayo sobre teoría y medición de la economía no regulada*, México, Grupo Editorial Miguel Ángel Porrúa/FLACSO, 1995, 251 pp.

Desde los trabajos pioneros de Hart para la Organización Internacional del Trabajo (OIT), realizados hace dos décadas en África donde se acuñó el concepto de informalidad, muchos han sido los trabajos que desde diversas perspectivas han buscado definir y hacer operativo este concepto para las economías latinoamericanas. El texto de Alejandro Portes, *En torno a la informalidad: ensayo sobre teoría y medición de la economía no regulada* presenta una mirada completa al fenómeno de la informalidad tanto como problema teórico-metodológico como objeto de las políticas públicas. Los seis artículos que se reúnen en el libro —escritos y publicados entre 1983 y 1993— realizan una revisión extensa de los diversos enfoques utilizados para dar cuenta de la informalidad, a la vez que muestran la evolución del pensamiento del autor.

Portes difiere de aquellas corrientes que utilizan el concepto de informalidad como otra forma de denominar la pobreza al aludir al estrato social con menores ingresos; también toma distancia de la perspectiva desarrollada por la OIT y el

Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) que define la economía informal como componente de un mercado laboral segmentado caracterizado por su fácil acceso, bajos capitales y poca capacitación. A la vez, discrepa de aquella desarrollada por De Soto que piensa a la empresa informal como una respuesta a un Estado excesivamente interventor de la economía.

El libro discute con estas corrientes argumentando que tanto las definiciones teóricas como los indicadores empíricos utilizados por ellas presentan, en mayor o menor medida, tres problemas fundamentales: primero, una visión dualista de la economía, que la divide en formal e informal sin analizar las interrelaciones entre ambas; segundo, una visión ahistórica que les impide comprender el proceso de articulación de las distintas relaciones de producción que crearon la división formal-informal en una economía determinada; y tercero, que por sus definiciones, y sobre todo por los indicadores empíricos que se utilizan para medir la informalidad, no dan

cuenta de la heterogeneidad en el tipo de empleos dentro de dicho sector.

El autor señala que si revisáramos la historia del capitalismo moderno nos daríamos cuenta que aquellas actividades que hoy se denominan como informales han constituido el elemento general en la economía y que, contrario a lo que comúnmente se piensa, el trabajo formal constituye un fenómeno de reciente aparición, producto de las luchas históricas que promovieron la institucionalización de la regulación estatal de las relaciones laborales. Así, la distinción formal/informal es resultado no sólo de un proceso económico sino también de uno político.

Asumiéndose como parte de la escuela estructuralista, Portes propone que para entender la informalidad hay que concentrarse en "la estructura de las relaciones entre las actividades reguladas por el Estado y las que no lo están"; por ello define la informalidad como "todas las actividades generadoras de ingreso que no están reguladas por el Estado en un ambiente social donde actividades similares sí lo están". La clasificación de lo formal e informal no depende del producto que se genera, sino de la *forma* en que se produce y se distribuye: *al margen de la regulación estatal*.

De esta definición se desprenden los indicadores que Portes utiliza para estimar la magnitud de la economía no regulada: se calcula la proporción de la fuerza laboral que está

excluida de la cobertura legal del empleo —como protección contra despidos arbitrarios, seguro por accidentes, compensaciones por desempleo, jubilaciones, etc.— recurriendo para ello a una metodología tanto cuantitativa como cualitativa, a la cual se incorporan tendencias estadísticas como estudios de caso.

Al contrario de otras perspectivas, la de Portes considera que las actividades informales son heterogéneas, y propone una clasificación de éstas de acuerdo con sus objetivos:

a) *de sobrevivencia* del individuo o del hogar a través de la producción de subsistencia directa o la venta de bienes y servicios en el mercado;

b) *explotación dependiente* que busca incrementar la flexibilidad gerencial y reducir los costos laborales de las empresas formales a través del empleo no registrado y la subcontratación de empresas informales;

c) *desarrollo* para la acumulación de capital a través de microempresas por medio de la movilización de relaciones solidarias de una mayor flexibilidad y de costos de producción reducidos.

La presencia y extensión de cada uno de estos tipos difiere de sociedad en sociedad. Así, puede identificarse un conjunto de trabajadores que desempeñan actividades de subsistencia, al tiempo que regiones donde se concentran microempresas con altos niveles de productividad y

menor precariedad en sus condiciones de empleo, que contribuyen al crecimiento de dichas regiones. Como ejemplo de este último tipo menciona a los distritos industriales en Italia, cuya flexibilidad para adaptarse a las demandas del mercado les permiten ser altamente competitivas.

Sin embargo, el tipo más extendido de informalidad es aquel que busca "aliviar, desde el punto de vista empresarial, las consecuencias del proceso de proletarianización". De esta manera la informalidad permite a las empresas retardar o evadir los aumentos salariales y la legislación laboral exigida por el Estado, ya sea recurriendo a la utilización directa de fuerza de trabajo informal, o bien, mediante procesos de subcontratación de la producción y la comercialización a distintas empresas informales. La reducción de costos se realiza fundamentalmente mediante dos formas:

a) facilitando a los trabajadores formales un mejor acceso al consumo al producir y distribuir productos a precios más baratos y con ello compensando los bajos salarios del sector formal,

b) violando los niveles mínimos de salario y los pagos indirectos de seguridad social.

De esta manera, la informalidad no es resultado del exceso de mano de obra ni una actividad marginal en la economía moderna, sino que es parte integrante de esta última al permitir a las empresas utili-

zar de formas alternativas la mano de obra eludiendo la regulación estatal. Así, la segmentación de la fuerza de trabajo bajo distintas formas de contratación permite a las empresas controlar los costos laborales y disminuirlos tanto por las bajas remuneraciones y prestaciones como por la mayor flexibilidad en la contratación y el despido. Ello permite explicar que la informalidad no sea un rasgo exclusivo de las economías poco desarrolladas, sino que constituya un fenómeno mundial con fuerte presencia y en expansión en los países desarrollados.

Un ejemplo de la articulación formal/informal se da con los procesos de ajuste en América Latina, en los cuales la contención salarial o la cesantía masiva en la economía regulada también comprometió la viabilidad de las empresas informales cuyos mercados dependen de las empresas formales y de sus trabajadores, impidiendo que la informalidad diera refugio amplio a los trabajadores formales que perdieron su empleo.

En conclusión, las características y el desarrollo de los sectores no regulados dependen en gran medida de las formas que adoptan los que sí lo están. Esta relación puede asumir caracteres distintos dependiendo de la historia específica del orden social y económico en el cual ocurren.

Frente a la reorganización del capitalismo mundial en actividades descentralizadas que buscan aumen-

tar su flexibilidad para adaptarse a las condiciones de la oferta y la demanda, y ante el hecho de que las empresas modernas recurren cada vez más a la subcontratación o la utilización directa del trabajo informal, se esfuman las expectativas de absorción de mano de obra en las actividades formales. Por lo tanto, el reto de una política pública dirigida a la informalidad es cómo flexibilizar los controles estatales, permitiendo a las economías ganar competitividad pero sin que ello se traduzca en la informalización total y, por tanto, en la agudización de las condiciones de precariedad, bajos salarios y pocos incentivos para la capacitación y la innovación tecnológica en las empresas.

Sin embargo, regresar al Estado regulador ya no es una alternativa viable. Para Portes la tarea consistiría en redefinir la lucha por la equidad sin atar los derechos y beneficios sociales básicos al empleo formal; es decir, la construcción de

una nueva política pública en la que “los gobiernos garanticen niveles mínimos de vida y seguridad a la población en su calidad de personas y no de trabajadores”. De cualquier forma, toda política pública orientada al sector informal no puede dejar de lado al sector formal ni olvidar la dinámica de articulación entre ambos.

Los límites de esta reseña nos permiten dar cuenta cabal de la complejidad y profundidad de la propuesta teórica de Alejandro Portes y de su riqueza metodológica. Precisamente, lo logrado de su planteamiento nos invita a discutir los supuestos centrales, los indicadores empíricos y las consecuencias que de ellos se extraen para la acción pública. Ciertamente, el texto ofrece una contribución relevante en la discusión sobre las transformaciones económicas actuales y, sobre todo, en el debate sobre la informalidad.

*Landy Sánchez**

* FLACSO-sede México.