

La informalidad como parte integral de la economía moderna y no como indicador de atraso: respuesta a Klein y Tokman

Alejandro Portes

EL COMENTARIO de Klein y Tokman refleja una lectura cuidadosa de nuestro anterior artículo y en muchos puntos no existe un desacuerdo esencial.¹ La tesis básica que formulé en el trabajo con Lauren Benton es que gran parte de las actividades económicas informales en *América Latina*, lejos de hallarse aisladas en un sector “tradicional” o atrasado, constituyen parte integral de la economía moderna y contribuyen a su funcionamiento. Los mecanismos por medio de los que se establecen vínculos entre empresas modernas formales y actividades informales a menudo se hallan bastante ocultos, pero no por ello dejan de ser reales.

El uso que la empresa moderna hace de tales vínculos para escapar de la rigidez en la contratación laboral y de las onerosas prestaciones sociales da lugar a la continuación y aun expansión de estas prácticas. El peculiar “modo de incorporación informal” del trabajador al sector moderno que así se genera puede explicar, a nuestro juicio, la aparente falta de dinamismo de este sector para absorber la fuerza laboral. En otras palabras, la proporción de trabajadores efectivamente empleados por las empresas formales puede ser bastante mayor que la señalada en las estadísticas oficiales.

Este argumento está sujeto a dos limitaciones: primero, no

¹ Véase *Estudios Sociológicos*, El Colegio de México, vol. vi, núm. 16, enero-abril de 1988, pp. 205-212. El artículo inicial, “Desarrollo industrial y absorción laboral” apareció en la misma revista, vol. v, núm. 13, enero-abril de 1987, pp. 111-137.

afirma que *todos* los trabajadores informales laboran bajo este régimen de articulación con la empresa formal; segundo, constituye una hipótesis, y por tanto requiere de mayor verificación. En su comentario, Klein y Tokman no aportan, sin embargo, ninguna evidencia que contradiga esta tesis sino que se limitan básicamente a criticar dos aspectos: a) la definición de informalidad que la subyace; b) la evidencia que ofrecemos en apoyo de la misma.

Dicen Klein y Tokman que la informalidad no debe ser definida como un modo de utilización del trabajo caracterizado por la ausencia de un vínculo contractual formal, sino más bien como una manera de producir. Esta última se define por "el escaso capital con que cuentan las empresas, su tecnología rudimentaria en términos relativos y su desconexión de los circuitos financieros formales" (p. 206). Definido de esta manera, el sector informal es equivalente a las actividades más atrasadas y más precarias, las cuales *ipso facto* no tienen cabida en la empresa formal moderna.

Con tal definición regresamos a una concepción dualista en la que la actividad informal es equivalente al sector atrasado tradicional y en la cual todas las relaciones laborales en la empresa de alta tecnología son necesariamente "formales". Klein y Tokman están desde luego en su derecho de definir la informalidad como deseen ya que, como cualquier otro concepto en ciencia social, éste no tiene un sentido único e inmutable sino que depende del contexto de información empírica y desarrollo teórico. Una discusión sobre lo que es "la realidad" del sector informal no conduciría a ninguna parte, pues el valor de una u otra definición no puede establecerse *a priori*, sino con base en su utilidad para la comprensión de un determinado universo de fenómenos.

Conviene saber entonces qué es lo que sacrificamos al adoptar la definición dualista que proponen nuestros críticos. Primero, sacrificamos la posibilidad de saber cómo operan en realidad las denominadas empresas formales y la heterogeneidad de relaciones laborales que dentro de ellas existen. Segundo, sacrificamos la posibilidad de estimar el sesgo en las estadísticas oficiales sobre empleo. De acuerdo con Klein y Tokman, *todos* los empleados de tales empresas serían trabajadores formales, lo que les permite aceptar sin cuestionamiento la información estadís-

tica que las mismas proveen. Sin embargo, existen diferencias significativas entre los obreros contratados regularmente, con pleno acceso a la seguridad social y los llamados trabajadores eventuales, que rara vez la poseen. Tercero, sacrificamos la posibilidad de comparar la dinámica laboral en América Latina con la de los países capitalistas más avanzados, donde las actividades informales (definidas por la ausencia completa o parcial de regulación estatal) no sólo proliferan sino que se asocian a menudo con el desarrollo de la industria moderna. Es el caso del centro de Italia, donde el impresionante desarrollo de la industria exportadora de textiles, vehículos y maquinaria de precisión en las últimas décadas se asentó en cooperativas de microempresas de corte netamente informal (Cappecchi, 1989). También es el caso del llamado Silicon Valley de California, donde el desarrollo de la industria electrónica de punta se basa en la proliferación de pequeños talleres informales (los llamados "sweatshops") que emplean mano de obra principalmente femenina e inmigrante para tareas de ensamblaje (Fernandez-Kelly, 1989).

Continuar asociando lo informal con maneras de producir atrasadas nos cierra conceptualmente la posibilidad de comprender el alcance que las actividades irregulares pueden llegar a tener en economías relativamente avanzadas y por tanto las modalidades, actuales y futuras, que pueden adoptar en América Latina.

Por último, la definición propuesta nos hace perder de vista la importancia del Estado frente al fenómeno de la informalidad. Que una actividad sea informal o no depende menos de sus características intrínsecas que de su situación con respecto a la regulación estatal. El servicio de transporte urbano, la venta de comestibles, la producción de calzado y cientos de otras actividades pueden ser formales o informales no en base a cómo se realizan sino a qué leyes se les aplican y a cómo se les regula. La comprensión de esta geometría variable de relaciones entre el Estado, las empresas y los trabajadores se esfuma cuando se identifica a la informalidad exclusivamente con maneras de producir atrasadas.

Este papel central del Estado justifica también el uso de la cobertura social del trabajo como indicador de empleo formal. Es cierto, como señalan Klein y Tokman, que no todos los que carecen de acceso a la seguridad social son informales. Los due-

ños y ejecutivos de empresas modernas, por ejemplo, a menudo no participan en el sistema de seguridad social sin que por ello sean informales. Entre las clases trabajadoras, sin embargo, el estar acogido a los derechos que la seguridad social otorga es a menudo el mejor indicador de una relación contractual y, por su simplicidad y precisión, es superior a la suma de varias categorías ocupacionales heterogéneas.

Klein y Tokman también ofrecen una crítica detallada de los datos empíricos en que se apoya la tesis de nuestro artículo. Tienen razón en muchas de sus observaciones y reconocemos, como se dijo en el texto inicial, que la evidencia es aún tentativa e imperfecta. Sin embargo, conviene señalar dos cosas. Primero, en un libro publicado con posterioridad a aquel artículo se presentan datos que apoyan en mayor detalle la tesis sobre la estrecha articulación entre empleo informal y empresa formal. El libro incluye quince estudios de casos, cinco de ellos en América Latina, los cuales demuestran —cada uno en su contexto— que el fenómeno de la informalidad es algo más que la simple continuación de formas de producir atrasadas o desligadas de la economía moderna.²

Segundo, al argumento de que gran parte de lo que parece ser autoempleo informal es en realidad empleo “disfrazado” responden Klein y Tokman con esta pregunta: “¿Piensan seriamente que, por ejemplo, los vendedores ambulantes en la calle son asalariados disfrazados de la gran empresa que produce lo que venden?” (pp. 207-208). La respuesta es: depende. Si un vendedor callejero compra a diversos mayoristas para tratar de minimizar sus costos es obviamente un pequeño empresario. Por otra parte, si para sus insumos depende de un intermediario de la empresa formal que le adelanta la mercancía a cambio de una comisión fija o de cierta proporción de las ganancias es, en realidad, un trabajador disfrazado.

En la empresa moderna el empleo disfrazado aparece con mayor claridad en el caso de los recolectores de basura y de los obreros y obreras de los talleres de confección clandestinos. Nuestros críticos no cuestionan, y con buena razón, estos ejemplos.

² Alejandro Portes, Manuel Castells y Lauren Benton, *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, Johns Hopkins University Press, Baltimore, 1989. La traducción al castellano aparecerá a fines de este año.

Estos y otros resultados empíricos nos hacen ver con escepticismo el planteo de Klein y Tokman de que las modalidades irregulares de contratación laboral son excepcionales. Cada vez que un investigador ha examinado con detalle una industria con uso intensivo de mano de obra en América Latina han salido a relucir mecanismos informales de utilización del trabajo. Lo escaso no parecen ser tales mecanismos sino la existencia de suficientes estudios para documentarlos y cuestionar, de esta forma, el espejismo de las estadísticas oficiales.

A nuestra pregunta de cómo explicar la continua migración rural-urbana y la creciente incorporación de mujeres y otros grupos sociales al mercado de trabajo, responden Klein y Tokman diciendo que ello se debe a las múltiples oportunidades laborales que ofrece el sector informal urbano. Sí claro, pero el interrogante es cómo se explica tal dinamismo y tal capacidad para absorber a millones de personas. A menos que supongamos que la mayoría de los trabajadores urbanos laboran exclusivamente en actividades de subsistencia o que pueden "inventar" empleos sin límite al margen de la economía moderna, debemos concluir que existe otro mecanismo. Nuestra tesis, que destaca precisamente lo que las cifras macroeconómicas a menudo ocultan, puede contribuir a clarificar la naturaleza de este proceso.

Por último, deseamos reconocer la labor pionera del Programa de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) en el estudio de la informalidad en América Latina y la importancia de sus publicaciones, tanto para nosotros como para muchos otros investigadores. No es exagerado decir que sin los esfuerzos del PREALC y en particular de su primer director, Tokman, no se habrían sentado las sólidas bases que el estudio del tema tiene actualmente en el continente. Sin embargo, tanto la realidad como el conocimiento de éste evolucionan; no es sorprendente, por tanto, que nuevos hallazgos e ideas sobre el carácter y el funcionamiento de la economía informal hayan surgido en los últimos años. Creemos que el modelo propuesto en nuestro artículo, derivado de numerosas investigaciones recientes, constituye también una contribución al avance del conocimiento en este campo.

Referencias

- Capecchi, Vittorio, "The Informal Economy and the Development of Flexible Specialization in Emilia-Rmagna", en A. Portes, M. Castells y L. Benton (eds.), *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, Johns Hopkins University Press, Baltimore, 1989.
- Fernández-Kelly, Patricia, y Anna M. Garcia, "Informalization at the Core: Hispanic Women, Homework, and the Advanced Capitalist State", en A. Portes, M. Castells y L. Benton (eds.), *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, Johns Hopkins University Press, Baltimore, 1989.