

Globalización y neoinformalidad en América Latina

Pérez-Sáinz, Juan Pablo

Juan Pablo Pérez Sáinz: Sociólogo investigador de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), Programa Costa Rica.

El fenómeno de la informalidad urbana ha sido una problemática privilegiada en los últimos años. Entre otras razones, el papel que ha jugado el empleo informal como principal mecanismo de ajuste del mercado laboral en la crisis de la década pasada, explica tal interés. De esta manera se pasó de una imagen estigmatizada del fenómeno, en términos de marginalidad, a otra opuesta donde se enfatizaba la potencialidad empresarial de este mundo laboral

Habiendo superado la mayoría de los países de la región la situación de recesión y estancamiento económico, la informalidad, como problemática, ha dejado de estar de moda aunque el peso del empleo informal en los mercados laborales urbanos es superior - en muchos casos - al que existía antes de la crisis. Se puede pensar que este menor interés está relacionado con las falsas expectativas generadas respecto de la potencialidad del sector. En este sentido debe recordarse que en los años 80 casi se impuso, como parte del sentido común, esa idea de enorme capacidad empresarial de la informalidad, presentada como una salida a la crisis y como base de un nuevo modelo de desarrollo. Además, se equiparó informalidad a microempresa, soslayando así uno de los rasgos fundamentales de este fenómeno: su heterogeneidad interna.

A pesar de todos estos juegos de construcciones de imágenes, la informalidad sigue siendo un elemento fundamental de las sociedades urbanas de la región y, por tanto, una problemática que no puede ser relegada, por los avatares de las modas intelectuales, al olvido. No obstante, las realidades latinoamericanas han sufrido cambios importantes en los últimos años. El agotamiento del modelo de desarrollo previo, expresado en la crisis de los 80, 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 transables dentro de la lógica de globalización que predomina en el contexto mun-

dial. En este sentido, la reflexión sobre la problemática de la informalidad no puede ser la misma.

Esta necesidad de cambio se expresa, de manera nítida, en el enfoque del ya, desafortunadamente, desaparecido Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) que formuló, sin duda, la interpretación más sólida del fenómeno informal en las décadas pasadas. Al respecto se debe recordar que el criterio central en este enfoque para diferenciar el sector formal del informal era la relación capital/trabajo (Mezzer, 1990). Por razones de orden metodológico (información originada en encuestas de hogares) se utilizaba una variable «proxy»: el tamaño del establecimiento según el número de personas empleadas.¹ Con los nuevos cambios tecnológicos producidos ya no puede postularse una asociación entre ambos tipos de variables en el sentido que los establecimientos de mayor tamaño son los que se caracterizan también por su mayor productividad. Esta relación corresponde a un mundo productivo, el fordista, basado en economías de escala y en 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 privilegio de la gran empresa².

Por consiguiente, si bien persisten actividades que se pueden reconocer como informales, cualquiera que sea el criterio de identificación de las mismas, su génesis, dinámica y articulación a la economía nacional (e, incluso, a la mundial) han cambiado. De ahí que se proponga hablar de neoinformalidad, término que pretende captar tanto la persistencia de este fenómeno como sus nuevas expresiones.

En este sentido, y de manera hipotética, por razones obvias de perspectiva histórica, quisiera plantear tres posibles escenarios de la neoinformalidad (Pérez-Sáinz, 1994)³, con la idea de adecuar este fenómeno a los cambios que se están operando

¹Haber confundido el criterio definitorio con su «proxy» llevó a numerosas críticas, sin fundamento, contra el enfoque del PREALC.

²Desde esta perspectiva se ha planteado la emergencia de un nuevo paradigma sociotécnico, de características opuestas al fordista, basado en la especialización flexible (Piore y Sabel, 1984).

³Hay que advertir que estas reflexiones se inspiran en la realidad centroamericana, pero pensamos que potencialmente pueden ser generalizables, con las debidas adecuaciones, a otros contextos latinoamericanos. Debe también aclararse que en este texto no se discute las múltiples definiciones de informalidad; al respecto pueden consultarse, entre otros, trabajos como los de Pérez Sáinz (1991), Portes y Schaufli (1993) y Rakowski (1994). No obstante, en el presente artículo subyace el criterio utilizado por FLACSO en sus estudios regionales que identifica a los establecimientos informales como aquellos donde el (la) propietario (a) participa de manera directa en la generación de bienes y servicios (Menjívar Larín y Pérez Sáinz, 1993).

en las sociedades latinoamericanas. Una primera aproximación a estos escenarios se refleja en el siguiente cuadro.

Escenarios de la neoinformalidad

<i>Escenario</i>	<i>Contexto</i>	<i>Tipo de informalidad</i>	<i>Recursos</i>	<i>Desafíos</i>
Economía de la pobreza	Exclusión	Subsistencia	Muy escasos	Equidad a nivel societal
Provisión de insumos o subcontratación con el sector de transables	Globalización	Subordinada	Escasos	Relaciones con el sector de transables institucionalizadas e incentivadoras de innovaciones
Aglomeración de pequeñas empresas	Globalización	Dinámica	Socio-territorialidad	Especialización e innovaciones tecnológica y organizacional

Escenario 1. La economía de la pobreza

El contexto del primer escenario sería la exclusión. Tal como se insinúa el actual proceso de globalización, signado por una dinámica que no refleja mayor integración de economías nacionales, se puede esperar que importantes sectores de la población no se incorporaran - de manera estable - a tal proceso; es decir, habrían de verse excluidos del mismo. Así, la modalidad de informalidad que emerge en este primer escenario podría caracterizarse como de subsistencia⁴, 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.

De hecho, puede pensarse este escenario como una prolongación del tipo de informalidad que ha predominado en la región, y que alcanzó su mayor expresión con la crisis de los 80, 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 pauperización⁵. También se pueden apuntar diferencias en términos del proceso de génesis de este tipo de neoinformalidad. Previamente, siguiendo las acertadas 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 ex-

⁴Esta caracterización remite, con ciertas modificaciones, a la tipología de modalidades de informalidad que se ha propuesto en otro trabajo (Pérez Sáinz, 1991: cuadro 6).

⁵El 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) e integración (o sea, ausencia de pauperización).

cedente 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 transables, en base a técnicas intensivas de capital, también existen actividades que privilegian un sesgo tecnológico hacia el factor trabajo⁶. En este sentido, se podría argumentar que el excedente laboral se generaría más bien por la dinámica no integradora del nuevo modelo que hace que la base acumulativa sea restringida y que, por tanto, el volumen de fuerza laboral absorbido sea también reducido.

Debido a estas características, los recursos de este escenario son muy limitados y las posibilidades de evolucionar a una situación de dinamismo son, entonces, escasas. Por consiguiente, la superación se plantea ineludiblemente a nivel societal en términos de equidad. Es decir, sólo la resolución de los problemas de pauperización puede conducir a que este panorama, laboralmente precario, se reduzca.

Escenario 2. Subordinación al sector de transables

El segundo escenario se gestaría dentro del propio ámbito de la globalización y remitiría a aquellas actividades subordinadas a tal contexto. 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 otro lado, la subcontratación como respuesta a mercados con demandas volátiles y fluctuantes que requieren flexibilidad.

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.

Hay que recordar que este tipo de fenómeno fue enfatizado por el enfoque neomarxista sobre la informalidad a inicios de los 80, con la tesis de la salarización encubierta; o sea, trabajadores por cuenta propia que, en última instancia, laboraban

⁶El caso de la industria de maquila, 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, etc.) suele basarse en técnicas intensivas en capital. Por el contrario, la maquila tradicional, de primera generación, privilegia las actividades intensivas en mano de obra.

para empresas formales a través de distintas mediaciones. La principal causa de la deslocalización productiva, apuntada desde ese enfoque, era abaratar los costos salariales, especialmente los indirectos (prestaciones sociales). En la actualidad, se argumentaría que, si bien tal razón persiste, lo más importante parecerían ser las necesidades de flexibilización de las estrategias empresariales. Por otro lado, se debe recordar que es este tipo de escenario el que mejor reivindica el enfoque de Castells y Portes (1989) de la informalidad, en términos de regulación, como ya hemos mencionado en otra ocasión (Pérez Sáinz, 1991: 83). No obstante, como en el caso de la propuesta del PREALC, los cambios en curso lo afectan también. Es decir, ante un mundo cada vez más signado por la desregulación, como una de las características básicas del nuevo modelo acumulativo, este criterio pierde fuerza para diferenciar ámbitos productivos y laborales.

La posible dinamicidad generada por la deslocalización productiva no significa necesariamente posibilidades de acumulación sostenida. Todo dependerá del tipo de nexos con el sector de transables que es el gran desafío que afronta este escenario. En este sentido, un referente útil es el modelo de relaciones con proveedores que caracteriza la denominada «empresa ohniana»⁷. En este modelo, los nexos son de naturaleza institucionalizada y tienden a incentivar las innovaciones de las firmas proveedoras. En este tipo de situación, de carácter horizontal, se puede pensar que se impondría una dinámica acumulativa sostenida de los establecimientos proveedores o subcontratados, tanto informales como no. Por el contrario, si los nexos son verticales, el dinamismo puede ser meramente espurio.

Escenario 3. Aglomeración de pequeñas empresas dinámicas

Este sería, sin duda, el escenario más optimista y promisorio. Obviamente, estas aglomeraciones son heterogéneas y pueden incluir establecimientos propiamente informales como también aquéllos donde ya se ha operado una división del trabajo taylorista. Este tipo de escenario se caracteriza por la existencia de socio-territorialidad lo que supone su mayor potencial para poder evolucionar hacia situaciones que se asemejarían, manteniendo las diferencias, a los distritos industriales del Norte⁸.

⁷El término es de Coriat (1993) y remite a T. Ohno, famoso ingeniero de la Toyota, inventor del conocido método del Kan-Ban («justo a tiempo») que no supone una simple estrategia de minimización de existencias sino que busca una gestión óptima de recursos tanto en términos laborales como de nexos con proveedores.

⁸De la copiosa bibliografía existente sobre este fenómeno, cabe destacar el texto de Becattini (1992) por su intento de adecuar el concepto original, el del economista británico Alfred Marshall, a la realidad de la denominada «Tercera Italia». En este sentido, el autor italiano enfatiza la socio-territorialidad como elemento definitorio central del distrito industrial. Se debe añadir que Sabel (1988), uno de los principales inspiradores del enfoque de especialización flexible, habría propuesto - hace al-

La existencia de socio-territorialidad 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 forman parte. Al respecto, se puede argumentar que contextos metropolitanos no son propicios a la constitución de este tipo de tejido socioeconómico por la ausencia de lazos comunitarios. Por consiguiente, sería en los niveles más bajos del sistema urbano, en las fronteras con la ruralidad, que 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 período anterior.

Por otro lado, socio-territorialidad supone también que este proceso de aglomeración y dinámica económicas debe ser analizado en términos del contexto socio-cultural que lo enmarca. En este 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 económica 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 en 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: 1.323-1.327). 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 en base a marcos socio-culturales que los viabilizan.

Los retos que afronta este tipo de escenario remiten, en primera instancia, a la especialización, fundamentalmente entre actividades productivas con aquellas de servicios de apoyo. Si la misma no se da, existe el peligro de que la cooperación en-

gún 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.

tre productores se minimice y prevalezca la competencia basada en la imitación. Es decir, la ausencia de innovación, incentivada por la dinamicidad de este escenario que puede generar la ilusión de que la demanda es ilimitada, supone que el mercado se imponga con lógicas de naturaleza perversa. Por el contrario, la especialización puede coadyuvar a que las lógicas mercantiles devengan positivas en el sentido que se incentive la competencia por innovación. Es este tipo de competencia el que permite su combinación con la cooperación creando así un círculo virtuoso de crecimiento que es lo que ha caracterizado el desarrollo exitoso de los distritos industriales del Norte.

Retos analíticos

Estos nuevos escenarios fuerzan a repensar las grandes problemáticas teóricas y metodológicas que han cruzado la anterior discusión sobre el fenómeno informal. En primer lugar, hay que mencionar que se puede pensar en distintas unidades de análisis según el tipo de escenario. Así, en el primero parecería ineludible que junto al establecimiento se incorpore el hogar. En tanto que la actividad neoinformales parte de las lógicas de subsistencia para afrontar la pobreza, la unidad doméstica es referente analítico insoslayable. Por el contrario, en el segundo escenario parece claro que debería ser el establecimiento la unidad interpretativa. Pero el mismo no puede ser entendido fuera de las relaciones con las empresas productoras de transables a las cuales provee insumos o con las que se encuentra subcontratado. Por consiguiente, sería más bien la trama de relaciones entre establecimientos la que debería tomarse como unidad de análisis. Y, finalmente, el referente interpretativo en el tercer escenario, remitiría a la comunidad donde se localiza y toma cuerpo la aglomeración de pequeñas empresas.

Una segunda problemática es la que tendría que ver con la articulación de la neoinformalidad con el que se ha denominado sector de transables (el equivalente al sector neoformal). También se puede pensar que la misma varía con el tipo de escenario. Respecto al primero habría que indagar, a través de estudios empíricos, si se mantiene o no las relaciones anteriores que el PREALC caracterizó, de manera analógica, en términos de centro (sector formal)-periferia (sector informal); éste proveyendo ciertos bienes de capital y aquél, bienes-salario. Tal vez, se esté ante una dinámica más autocentrada de este tipo de neoinformalidad en términos de constituir una economía de pobreza con poca integración y como reflejo de las fuertes tendencias excluyentes del nuevo modelo acumulativo. El segundo escenario insinúa que se está ante una articulación al interior del propio sector de transables donde los establecimientos neoinformales se localizarían en los márgenes del mis-

mo con posibilidad de ser expulsados si no se logran nexos institucionalizados que permitan la innovación tecnológica y organizativa. Y, el tercer escenario, sugiere que también se está dentro del sector de transables pero, con una neoinformalidad incorporada de manera más sólida y con la posibilidad de competir dentro de la dinámica de globalización.

Las lógicas socioculturales que signan a este fenómeno, es otra de las problemáticas claves a repensar. Al respecto, se diría que en un escenario de economía de pobreza se refuerzan las racionalidades de tipo sustantivo que Roberts (1989) enfatizó como elemento estructurador de la informalidad. Por el contrario, en los otros dos escenarios habría mayor presencia de racionalidades formales pero esto no implica la no incidencia de factores socioculturales en el desarrollo de estos tipos de neoinformalidad. Por el contrario, se ha argumentado que en el tercer escenario la consolidación de aglomeraciones de pequeñas empresas tiene mucho que ver con la movilización de capital social. Es decir, en este caso se plantea con claridad la problemática de la incrustación de las relaciones mercantiles en contextos socioculturales⁹.

Por último, estaría la problemática de la heterogeneidad. Al respecto cabrían dos posiciones. Por un lado, estaría aquella que, desde posiciones epistemológicas estrictas, podría proponer que sólo uno de estos escenarios debería ser calificado como neoinformal ya que los contextos y mecanismos de gestación son diferentes. Probablemente, sería el primer escenario, dado sus antecedentes más claros con la informalidad previa, el elegido. Si bien es cierto que es importante tomar en cuenta la genealogía de los fenómenos para elaborar marcos interpretativos de los mismos¹⁰, se puede proponer otra perspectiva. Esta propondría que se está ante un mismo proceso con dos caras: la globalización y la exclusión. Ambas inciden, de manera simultánea, en el actual desarrollo de las sociedades latinoamericanas, por lo que no se está ante contextos históricos diferentes sino ante uno solo. Esta segunda mirada quizá de cuenta más acabada de la realidad, pensamos que la heterogeneidad de la neoinformalidad se redefine en términos de estos escenarios.

Por último, el término de neoinformalidad y sus tres escenarios representan, únicamente, una propuesta. Es decir, constituyen un conjunto de hipótesis. Sólo los aná-

⁹Se debe recordar que esta idea del incrustamiento («embeddedness») es una de las piedras angulares de la interpretación de la sociología económica sobre fenómenos de orden mercantil. El texto básico al respecto es el de Granovetter (1985).

¹⁰Al respecto recuérdese que este tipo de crítica la desarrollamos respecto a la propuesta de Castells y Portes (1989), en términos de regulación, que planteaban una comprensión universalizante de la informalidad aplicable no sólo a situaciones como las latinoamericanas sino también a países del Norte (economía subterránea) o del Este (economía secundaria) (Pérez Sáinz, 1991: 78-80).

lisis próximos en base a evidencias empíricas podrán enriquecer, modificar o rechazar estas aproximaciones.

Bibliografía

- *Becattini, G., LOS DISTRITOS INDUSTRIALES Y LAS PEQUEÑAS EMPRESAS. I - Madrid, España, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. 1992; Pyke, F.; Becattini, G.; Senegenberger, W. -- El distrito industrial marshalliano como concepto socio-económico.
- *Castells, M.; Portes, A., THE INFORMAL ECONOMY. STUDIES IN ADVANCED AND LESS DEVELOPED COUNTRIES. - Baltimore, EEUU, The Johns Hopkins University Press. 1989; Portes, A.; Castells, M.; Benton, L. -- World Underneath: The Origins, Dynamics and Effects of the Informal Economy.
- *Coriat, B., PENSAR AL REVES. TRABAJO Y ORGANIZACION EN LA EMPRESA JAPONESA. - Madrid, España, Siglo XXI. 1993; Smith, M. E. -- Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness.
- *Granovetter, M., AMERICAN JOURNAL OF SOCIOLOGY. 91, 3 - 1985; Foxley, A.; Mc Pherson, M. S.; O'Donnell, G. -- Competing Perspectives on the Latin American Informal Sector.
- *Menjívar-Larín, R.; Pérez-Sáinz, J. P., NI HEROES NI VILLANAS. GENERO E INFORMALIDAD EN CENTROAMERICA. - San José, Costa Rica, FLACSO. 1993; Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action.
- *Mezger, J., INFORMAL SECTOR AS IN PREALC. - 1990; The Informal Sector in Comparative Perspective.
- *Pérez-Sáinz, J. P., INFORMALIDAD URBANA EN AMERICA LATINA. ENFOQUES, PROBLEMAS E INTERROGANTES. - Caracas, Venezuela, FLACSO-Nueva Sociedad. 1991; Changing Models of Economic Efficiency and Their Implications for Industrialization in the Third World.
- *Pérez-Sáinz, J. P., EL DILEMA DEL NAHUAL. GLOBALIZACION EXCLUSION Y TRABAJO EN CENTROAMERICA. - San José, Costa Rica, FLACSO. 1994;
- *Piore, M.; Sabel, C., THE SECOND INDUSTRIAL DIVIDE. POSSIBILITIES FOR PROSPERITY. - New York, EEUU, Basic Books. 1984;
- *Portes, A.; Schaffler, R., POPULATION AND DEVELOPMENT REVIEW. 19, 1 - 1993;
- *Portes, A.; Sensenbrenner, J., AMERICAN JOURNAL OF SOCIOLOGY. 98, 6 - 1993;
- *Rakowski, C., CONTRAPUNTO: THE INFORMAL SECTOR DEBATE IN LATYN AMERICA. - Albany, SUNY Press;
- *Roberts, B., PERSPECTIVES ON THE INFORMAL SECTOR. - Lanham, University Press of America. 1989;
- *Sabel, C., DEVELOPMENT, DEMOCRACY AND THE ART OF TRESPASSING. ESSAYS IN HONOR OF ALBERT O. HIRSCHMAN. -

Este artículo es copia fiel del publicado en la revista Nueva Sociedad N° 135, Enero-Febrero de 1995, ISSN: 0251-3552, <www.nuso.org>.